

UNIVERSITE DE MONTPELLIER. FACULTE DE DROIT

DE LA LESION
DANS LES
PROMESSES UNILATERALES DE VENTE
D'IMMEUBLES

THESE

Présentée et publiquement soutenue
devant la Faculté de Droit de Montpellier

PAR

JEAN BAYARD

AVOCAT STAGIAIRE A LA COUR D'APPEL DE MONTPELLIER
DIPLOMÉ D'ETUDES PÉNALES

POUR OBTENIR LE GRADE DE DOCTEUR EN DROIT

JURY

MM. BECQUÉ, *Président.*

MORIN, *Assesseur.*

DEMONTÈS, *Assesseur.*

MONTPELLIER
IMPRIMERIE DE LA PRESSE
3, rue Jardin-Martel

1938

DE LA LÉSION DANS LES PROMESSES
UNILATÉRALES DE VENTE D'IMMEUBLES

UNIVERSITE DE MONTPELLIER. FACULTE DE DROIT

DE LA LESION
DANS LES
PROMESSES UNILATERALES DE VENTE
D'IMMEUBLES

THESE

Présentée et publiquement soutenue
devant la Faculté de Droit de Montpellier

PAR

JEAN BAYARD

AVOCAT STAGIAIRE A LA COUR D'APPEL DE MONTPELLIER
DIPLOMÉ D'ETUDES PÉNALES

POUR OBTENIR LE GRADE DE DOCTEUR EN DROIT

JURY

MM. BECQUÉ, *Président.*

MORIN, *Assesseur.*

DEMONTÈS, *Assesseur.*

MONTPELLIER

IMPRIMERIE DE LA PRESSE
3, rue Jardin-Martel

1938

FACULTÉ DE DROIT DE MONTPELLIER

MM.

MOYE, Doyen honoraire, professeur de Droit International Public.

MORIN, Doyen, professeur de Droit Civil.

BECQUÉ, professeur de Droit Civil.

DE NESMES-DESMARETS, professeur de Droit Administratif.

BOSC, professeur de Procédure Civile.

VIALLETON, professeur de Droit Civil.

GUENOUN, professeur de Droit Romain.

COURTIN, professeur d'Economie politique.

LÉGAL, professeur de Droit criminel.

DEMONTÈS, professeur de Droit commercial.

ANTONELLI, professeur d'Economie politique.

DELBEZ, professeur de Droit constitutionnel.

TISSET, professeur d'Histoire du Droit.

ELLUL, Chargé de Cours de Droit romain.

DIJOL, Chargé de Cours de Capacité.

MORINI-COMBY, Chargé d'un Cours d'Economie politique.

BABY, Secrétaire.

DUBOIS, Secrétaire honoraire.



JURY

MM. BECQUÉ, *Président.*

MORIN, *Assesseur.*

DEMONTÈS, *Assesseur.*

La Faculté n'entend donner aucune approbation ou improbation aux opinions écrites dans les thèses: ces opinions doivent être considérées comme propres à leurs auteurs,

A MA GRAND' MERE

A MES PARENTS

J. B.



Digitized by the Internet Archive
in 2026

TABLE DES MATIERES

INTRODUCTION

Utilité pratique de la promesse unilatérale de vente d'immeubles; avantages généraux. — La lésion dans les promesses unilatérales de vente	11
--	----

PREMIERE PARTIE

EXPOSÉ DE LA JURISPRUDENCE EN MATIÈRE DE LÉSION DANS LES PROMESSES UNILATÉRALES	20
SECTION I. — En l'état des textes du Code Civil la promesse unilatérale de vente d'immeubles est-elle rescindable.	21
La lésion est de droit strict. — La promesse unilatérale n'est-elle pas une vente aléatoire? — Rescision de la promesse unilatérale de vente jointe à un bail	
SECTION II. — Preuve et constatation de la lésion du vendeur	22
La disproportion de plus des sept-douzièmes est suffisante pour agir en rescision. — Difficultés au cas où la promesse unilatérale accompagne un bail	
SECTION III. — Epoque à laquelle il faut apprécier la lésion du vendeur	23
Exposé chronologique de la jurisprudence sur ce point	
Synthèse des deux solutions en présence	
SECTION IV. — Effets de la rescision de la promesse unilatérale	44
Rescision de la promesse unilatérale seule. — Rescision de la promesse avec bail; survie de la promesse	

DEUXIEME PARTIE

NATURE JURIDIQUE DE LA PROMESSE UNILATÉRALE : CONTRAT DE PROMESSE DE VENTE	51
CHAPITRE I. — Les opinions doctrinales depuis Pothier jusqu'au Code civil	53
L'Ancien Droit. — Le Code civil	
CHAPITRE II. — La promesse unilatérale de vente : ce qu'elle n'est pas	62
SECTION I. — Distinction de la promesse unilatérale et de la simple pollicitation	62
Au point de vue du délai. — Au point de vue des effets de la rétraction du vendeur	
SECTION II. — Distinction de la promesse unilatérale et de la promesse synalagmatique, seule réglementée par le Code civil	70
Réfutation de la théorie de M. Planiol qui pré- tend que le Code civil n'a réglementé que la promesse unilatérale de vente	
SECTION III. — Distinction de la promesse unilatérale et de la vente sous condition	76
Confusion sur le mot condition. — Conséquen- ces qu'aurait la vente conditionnelle	
CHAPITRE III. — Nature juridique de la promesse unilaté- rale : contrat de promesse de vente	80
SECTION I. — Distinction du contrat de promesse et du con- trat de vente	81
La promesse unilatérale n'est pas un avant-con- trat. — La promesse unilatérale est un contrat distinct de la vente	
SECTION II. — Conditions d'existence et de validité de la promesse unilatérale de vente	88
§ 1. — Le consentement	88
§ 2. — L'objet	91

§ 3. — La cause	95
§ 4. — Lien juridique entre la promesse unilatérale et la vente	102
SECTION III. — Effets de la promesse unilatérale de vente..	104
§ 1. — Effets de la promesse unilatérale avant la réalisation de la vente	105
Nature et transmission du droit éventuel. — Protection	
§ 2. — Effets de la réalisation de la vente	109
Refus d'exécuter et contravention à la promesse.	
Changement dans la personne et dans la chose.	

TROISIEME PARTIE

ESSAI DE CONCILIATION DES SOLUTIONS JURISPRUDENTIELLES AVEC LA CONCEPTION DU CONTRAT DE PROMESSE DE VENTE	117
CHAPITRE I. — Ce qu'il faut entendre par rescision de la promesse unilatérale de vente d'immeubles	119
SECTION I. — Impossibilité de rescinder le contrat de pro- messe unilatérale	119
SECTION II. — La vente d'immeuble est seule rescindable pour lésion /	124
CHAPITRE II. — Conséquences spécifiques de la rescision de la vente précédée d'une promesse unilatérale..	125
SECTION I. — Conséquences sur la nature de la lésion	130
SECTION II. — Conséquences générales de la rescision de la vente	134
CONCLUSION	139

DE LA LÉSION DANS LES PROMESSES UNILATÉRALES DE VENTE D'IMMEUBLES

INTRODUCTION

Pour la transmission de leurs richesses, les hommes ont employé et emploient le contrat de vente qui n'a cessé de se modifier, de s'assouplir, depuis le formalisme romain jusqu'au système consensuel moderne, pour suivre la complexité de la circulation des biens.

Très rapidement on vint à en échelonner les divers éléments dans le temps : objet, prix, consentement. En ce qui concerne le consentement, qui se dédouble en pollicitation et acceptation, même lorsqu'il se réalise en un trait de temps, l'échelonnement est des plus naturels. Mais alors on sent la nécessité de maintenir l'offre pendant un certain délai pour que la volonté de l'acheteur ait le temps de la rencontrer. La jurisprudence estime que toute pollicitation, surtout en matière commerciale, doit durer au moins le temps nécessaire pour que l'autre partie éventuelle ait le temps d'en prendre connaissance et de l'accepter. D'où la fréquente fixation d'un délai dans les catalogues offrant une marchandise, pour permettre au vendeur, ce délai passé, de faire varier son prix. On peut aller plus loin et, au lieu de maintenir l'offre pendant un délai au profit de tout le monde, faire, à une seule personne, la promesse de maintenir l'offre pendant un certain délai, et là on dépasse les limites du domaine de la pollicitation : on est en face d'une

promesse unilatérale de vente lorsqu'il n'y a pas d'engagement de la part de l'acheteur éventuel qui acquiert un droit et ne contracte pas d'obligation. Ces opérations sont souvent désignées sous le nom « d'option ».

A première vue, on y trouve un pollicitant qui s'engage à vendre à telle personne déterminée son immeuble, si toutefois cet acheteur éventuel se décide dans un délai fixé par le contrat. Le plus simple paraît donc de voir là un seul contrat, comportant une offre et une acceptation échelonnées dans le temps: il semble, comme le dit l'article 1589 du Code civil, que « la promesse de vente vaut vente ».

Nous n'aurons à envisager ici que de la promesse unilatérale de vendre un immeuble, opération qui s'oppose à ce qu'on appelle « promesse synallagmatique », où deux personnes conviennent l'une de vendre, l'autre d'acheter, mais dans un certain délai ou sous une condition, et qui comporte une obligation pour les deux personnes ; dans la promesse unilatérale, il ne naît d'obligation que pour le promettant; nous aurons d'ailleurs à préciser ce point plus longuement.

L'utilité pratique de la promesse unilatérale de vendre n'est pas discutable : elle apparaît d'abord dans ses applications, ensuite dans ses caractères généraux.

Très souvent, on trouve des baux avec promesse unilatérale de vendre l'immeuble loué dans un délai plus ou moins long, délai qui se confond fréquemment avec la durée du bail. De cette façon le locataire peut se rendre compte des avantages et des inconvénients de l'immeuble; il n'est pas obligé de déplacer d'un seul coup les capitaux qu'il peut ne pas avoir pour le moment, ou qu'il utilise ailleurs, ce qui permet, par exemple, à un entrepreneur de monter une affaire plus importante qu'il ne le pourrait en achetant ferme. D'autre part, cette opération est plus intéressante et

moins dangereuse pour le locataire que la location-vente, où l'acheteur est engagé et perd tout ce qu'il a versé s'il cesse ses paiements.

On trouve aussi ces promesses de vente dans les testaments (1). C'est alors un ordre donné à l'héritier, mais sous condition que ce dernier accepte la succession; d'autre part, il n'y a pas accord entre le stipulant et le promettant : on a affaire ici à une promesse très spéciale, dont l'étude dépasserait le cadre de notre sujet.

Le droit éventuel créé au profit du stipulant peut être cédé à un tiers, d'après la jurisprudence ; et dans ce cas la Cour de Cassation décide que les droits de mutation pour vente d'immeuble ne sont pas dûs, elle considère qu'il n'y a ici qu'une cession de créance, droit personnel, et non transfert de la propriété, droit réel. On peut ainsi retarder le paiement des droits de transmission de propriété, ce qui peut économiser un paiement sur deux dans le cas, par exemple, du marchand de biens qui achète des terrains pour y bâtir et pour les revendre par la suite, et ceci présente un intérêt malgré le régime fiscal de faveur pour les achats d'immeubles en vue de les revendre (2).

On peut dire que la promesse unilatérale entraîne une paralysie de l'immeuble entre les mains du vendeur, qui, s'il ne tenait pas sa promesse, serait poursuivi par l'acheteur à raison du dommage qu'il lui causerait. Mais ce n'est pas sans contre-partie : s'il y a bail avec promesse de vente, il est probable que le prix du loyer sera élevé. De même s'il y a promesse de vente pure et simple, le prix d'achat sera probablement majoré : le vendeur fait payer sa parole donnée.

(1) VIALLETON. — S. 1930-1-161.

(2) Art. 25 de la loi du 25 juin 1920.

Mais d'une façon générale on peut dire que la promesse de vente, et plus spécialement la promesse unilatérale de vente d'immeubles, constitue une garantie et un moyen de crédit qui, du fait qu'un délai l'accompagne, permet des spéculations, surtout pour l'acheteur, dans la mesure où le vendeur n'est pas lésé aux termes de l'article 1674 du Code civil.

Tout d'abord, elle constitue une garantie pour l'acheteur éventuel ; il sait qu'il peut compter sur tel immeuble, qui lui appartiendra quand il voudra, et quand il pourra en payer le prix ; son vendeur n'aura guère d'intérêt à contracter avec un tiers, l'acheteur ayant contre lui un recours dont nous aurons, d'ailleurs, à envisager plus loin la nature.

Elle est aussi un crédit que fait le vendeur à l'acheteur, crédit qui peut présenter un intérêt pécuniaire pour le promettant, sous forme de majoration du prix de vente, et aussi pour le stipulant, qui peut organiser une entreprise en tenant compte de l'acquisition future de l'immeuble pour son exploitation.

Etant un moyen de crédit, elle est, en général, assortie d'un délai assez long, d'où certains avantages : d'une part, le vendeur peut voir diminuer la valeur de son immeuble qu'il promet de vendre, et voulant limiter les pertes, il fixe à l'acheteur éventuel un prix qui lui sera payé quelles que soient les circonstances ; d'autre part, l'acheteur peut fixer le prix une fois pour toutes, craignant de payer plus cher, à une époque plus éloignée, cet immeuble qu'il désire, et ainsi il peut éviter, en entrant en pourparlers de bonne heure avec son vendeur, le chantage que celui-ci pourrait faire se trouvant en face de quelqu'un qui en a besoin.

Assorties d'un délai, ces promesses de vente permettent une spéculation, dans la mesure où elle est licite, au profit

de l'acheteur : celui-ci, en effet, peut se rendre acquéreur d'un immeuble dont la valeur a presque doublée, sans encourir la rescision de la vente, si toutefois la disproportion ne dépasse pas les sept douzièmes de la valeur lors de l'acceptation, marge de spéculation fort appréciable et qui permet de réaliser une bonne affaire. C'est là un intérêt pratique des plus actuels, la monnaie ne cessant de baisser de valeur depuis de nombreuses années. Par ce moyen, les sociétés immobilières peuvent réaliser de gros bénéfices en spéculant sur la baisse du franc. Du côté du vendeur les chances de gain sont évidemment égales, en théorie, mais la réalité se charge de rompre l'équilibre des risques.

Enfin, grâce au délai, on peut préparer pour l'avenir une opération impossible dans le présent; tel est le cas qui s'est présenté pour une promesse de vente portant sur un terrain d'Algérie, inaliénable parce que soumis obligatoirement au régime de la propriété collective. La Cour de Cassation a reconnu qu'il y avait une promesse valable, parce qu'elle était intervenue en vue du prochain établissement de la propriété individuelle dans ce pays (3).

On le voit, ces promesses unilatérales de vendre paraissent surtout avantageuses pour l'acheteur, du fait de la garantie qu'elles représentent pour lui, du fait du délai qui lui est accordé, du crédit qu'il obtient, de la spéculation éventuelle qu'il peut effectuer dans les limites de la lésion du vendeur, et, enfin, du fait de la réalisation d'une opération présentement impossible : elles semblent d'autant plus avantageuses pour lui, que la jurisprudence, pour estimer la lésion du vendeur, déduit de la valeur de l'immeuble les améliorations qu'a pu y apporter le stipulant, tandis que le vendeur n'a que le devoir de respecter sa parole donnée,

(3) Req. 14 mars 1860; D.P. 1860-1-163.

dans la limite de la lésion cependant, et c'est ce qui fera l'objet de cette thèse. Il faut noter, toutefois, qu'en fait le vendeur majorera toujours un peu le prix de vente, qui sera plus élevé que s'il y avait vente immédiate ordinaire. Le vendeur fait payer l'aléa qu'il court de voir le prix de vente lui être versé à une époque plus ou moins tardive au cours du délai imparti à l'acheteur éventuel.

La jurisprudence a eu souvent l'occasion de se prononcer sur des litiges concernant les promesses de vente; disons tout de suite qu'elle a confondu longtemps les promesses unilatérales et les promesses synallagmatiques de vendre et d'acheter; néanmoins on trouve dans les recueils d'arrêts des décisions concernant uniquement la promesse unilatérale proprement dite, décisions qui ont trait à ses conditions de validité et d'existence, à sa nature, à ses effets avant et après l'acceptation de la promesse, et à sa rescision pour lésion de plus de sept douzièmes.

Elle s'est souvent occupée de la lésion en cette matière (lorsqu'il s'agissait, naturellement, de vendre un immeuble), à raison d'augmentations de valeur dues, autrefois à des causes particulières, aujourd'hui à la diminution du pouvoir d'achat de la monnaie, mais sans avoir une conception bien nette de la nature de la promesse de vente, ni des conséquences que cette nature entraînait au sujet de l'appréciation de la lésion.

Tout d'abord, la jurisprudence se montra hostile à la promesse unilatérale, et refusa longtemps de reconnaître sa validité; d'ailleurs, au début du XIX^e siècle, certains auteurs soutenaient qu'un double écrit ne pouvait la constater puisqu'il n'y avait d'obligation que pour une seule des parties, que le Code civil gardait le silence à son égard, et qu'elle impliquait une obligation purement potestative. Mais la condition purement potestative n'entraîne la nullité du

contrat que lorsqu'elle se rattache à l'obligation du débiteur; or, ici, si l'on admet une condition potestative, elle ne touche qu'au droit du bénéficiaire qui a une option. De puis dans notre ancien droit, déjà FONTMAUR (4) disait que : « la promesse de vendre est nulle et invalide, s'il n'y a de la part du stipulant promesse réciproque d'acheter » sinon, pensait-il, on tournerait la règle du double écrit. Mais ici cette règle était hors de cause : il n'y a que le promettant qui s'oblige, il est à la discrétion de l'acheteur éventuel, il n'a pas besoin d'un écrit, n'ayant pas à prouver l'existence d'une obligation pesant sur l'acheteur puisque celui-ci n'en contracte pas. Le Code, d'ailleurs, n'interdit nullement la promesse unilatérale, ni explicitement, ni implicitement. MERLIN et TOULLIER, peu après 1804, refusaient cependant d'admettre la validité de la promesse unilatérale. Mais depuis un arrêt de la Cour de Paris du 10 mars 1826 (5), cette validité a été reconnue définitivement par les auteurs et la jurisprudence.

Au cours du XIX^e siècle, la jurisprudence a été saisie de questions touchant à la lésion en matière de promesse de vendre un immeuble (seul cas où la lésion est admise, par l'article 1674, et rien qu'au profit du vendeur), l'accroissement de valeur d'un immeuble pouvant provenir de faits particuliers, comme l'établissement d'une voie ferrée à proximité de l'immeuble à vendre, la création d'une route, l'accroissement de l'agglomération qui se trouve autour, la disparition d'une cause d'insalubrité, l'irrigation devenue possible d'un terrain cultivable, et de bien d'autres causes qui sont des cas d'espèce.

Mais, depuis le début du XX^e siècle, une cause permanen-

(4) Voir « Double-Ecrit », II. Page 389.

(5) S. 1827-II-87.

le de lésion dans la promesse unilatérale de vente est apparue : c'est la continuelle diminution de valeur de la monnaie. La guerre de 1914 surtout déclencha le mouvement : les prix firent un bond rapide vers la hausse, et l'accroissement de valeur en numéraire de toutes choses s'est poursuivi à une cadence extraordinaire. Qu'on se représente la situation de celui qui avait promis en 1913 et voyait son acheteur accepter la vente en 1920. Il ne s'agissait plus d'une vente faite à la légère, par inadvertance, mais d'une disproportion entre la chose et le prix, ne provenant que de circonstances extérieures et postérieures : il était bien naturel que le vendeur essayât de rétablir l'équivalence. En 1926, en 1936, les remaniements monétaires apportèrent de nouvelles perturbations dans les contrats ; aussi, on s'en apercevra plus loin, trouve-t-on pour les années 1935 et 1936 une recrudescence de décisions de jurisprudence en ce qui concerne la lésion dans les promesses unilatérales.

La question suivante se posait : fallait-il apprécier la lésion lors de la promesse, lors de l'engagement du vendeur ? Dans ce cas, les variations monétaires ou les faits postérieurs à la promesse n'avaient aucune incidence sur la lésion. Ou bien fallait-il l'apprécier lors de l'acceptation de l'acheteur, c'est-à-dire en comparant les valeurs respectives de l'immeuble lors de la promesse, et lors de l'acceptation, en comparant le prix inscrit au contrat et la valeur réelle actuelle ? C'était alors admettre une lésion échelonnée dans le temps, une lésion pour dévaluation. La jurisprudence a adopté, en général, la deuxième attitude pour sortir de ce dilemme où la mettent les principes généraux du droit français.

Mais dans les solutions qu'elle a données, la jurisprudence n'a pas eu, comme il a été dit plus haut, une notion d'ensemble de la question. Les auteurs, d'ailleurs, ne l'ont guère

aidée; des opinions contradictoires sont soutenues, et cela tient, ici, aux principes généraux de notre droit : le plus souvent les arguments se croisent, mais ne se rencontrent pas, chacun reste, avec de justes raisons apparemment, sur ses positions.

Il nous faudra donc étudier les textes du Code sur la lésion, nous demander comment ils sont appliqués par la jurisprudence et indiquer les solutions que celle-ci a données au problème de la lésion dans les promesses de vente d'immeubles, et plus spécialement dans les promesses unilatérales : ce sera l'objet de la première partie de cette thèse.

Le problème que pose la lésion étant, à notre avis, lié à celui de la nature de la promesse unilatérale, nous rechercherons, dans une deuxième partie, quelle peut être cette nature.

Enfin, dans la troisième partie de cet ouvrage, nous examinerons s'il peut y avoir accord entre les solutions jurisprudentielles, et la notion de promesse unilatérale de vente que nous aurons dégagée.

PREMIÈRE PARTIE

EXPOSE DE LA JURISPRUDENCE EN MATIERE DE LESION DANS LES PROMESSES UNILATERALES

La jurisprudence, autrefois plutôt rare en ce qui concerne la promesse de vente en général, et surtout la promesse unilatérale de vente d'immeuble, est devenue plus abondante ces dernières années. Les recueils d'arrêts s'étendent de plus en plus sur cette matière ; l'instabilité économique déclenchée par la guerre de 1914, et qui dure encore, a sans doute eu une influence particulière sur ces promesses qui réalisent des transferts de propriété à longue échéance, transferts qui de ce fait présentent la particularité de voir leur objet changer de valeur au cours du délai imparti à l'acheteur pour accepter la vente.

Il convient d'abord de prendre contact avec les faits, de voir quel est l'état de la jurisprudence, de rassembler les solutions qu'elle donne pour les divers cas de lésion dans les promesses unilatérales de vente d'immeuble qui se sont présentés à elle.

Nous chercherons d'abord si la jurisprudence admet la rescision pour lésion dans ces sortes de contrats ;

Puis de quelle manière elle admet la preuve et constate

la disproportion de plus des sept douzièmes entre le prix et la valeur réelle de l'immeuble ;

Surtout à quelle époque du contrat elle se place pour apprécier la différence qui existe entre la valeur réelle de l'immeuble et le prix inscrit au contrat ;

Enfin, quels sont les effets que produit la rescision du contrat.

SECTION I

EN L'ÉTAT DES TEXTES DU CODE CIVIL, LA PROMESSE UNILATÉRALE DE VENTE D'IMMEUBLE EST-ELLE RESCINDABLE ?

Une question préliminaire se posait et fut posée de bonne heure à la Cour de Cassation : pouvait-on appliquer aux promesses unilatérales l'article 1674 du Code civil, prévoyant la rescision du contrat, au profit du vendeur d'immeuble, pour lésion de plus des sept douzièmes ?

La lésion, dans notre législation, étant réservée à certaines personnes et à certains contrats (article 1118), on ne saurait l'étendre arbitrairement à n'importe quelle situation, même semblable à celles prévues par le Code civil.

Certains ont cru voir dans la promesse de vente unilatérale un contrat aléatoire auquel la rescision n'était pas applicable, l'aléa en l'espèce, étant le temps qui s'écoule entre la promesse et l'acceptation, aléa qui influe sur le prix de vente, fixé une fois pour toutes, alors que l'acheteur garde la liberté de devenir propriétaire quand il lui plaira au cours du délai fixé.

Tout d'abord, s'il y a aléa, il n'est pas sûr que le juge ne puisse déterminer la valeur des obligations soumises à l'aléa ; s'il n'y a qu'apparence d'aléa, la rescision est possible (1). Un arrêt de la Chambre des Requêtes du 1^{er} août 1921 (2), décide au sujet d'une promesse de vente adjointe à un bail, que « les accords des parties n'auraient pu être considérés comme aléatoires que s'il avait été admis que la vente était parfaite dès 1912 (date de la promesse en l'espèce) ; que la convention primitive n'était qu'une promesse unilatérale qui n'est devenue une vente que par l'acceptation du 10 avril 1922, ce qui implique nécessairement, qu'à cette date les effets de la vente ne dépendaient plus d'aucun événement incertain ». Ce qui semble indiquer clairement que, — de même qu'on se place lors de l'acceptation de l'acheteur pour apprécier la lésion, on se place au même moment pour dire qu'il n'y a pas contrat aléatoire ; il semble résulter d'après les mots : « la convention primitive n'était qu'une promesse unilatérale » que la Chambre des Requêtes considère le contrat comme n'existant que lors de l'acceptation de l'acheteur ; auparavant il n'y aurait pas de contrat à proprement parler.

De plus, la Cour d'Appel de Paris le 12 novembre 1928 (3), déclara que la clause d'un bail, contenant promesse de vente, aux termes de laquelle des prix différents sont fixés selon que l'option sera levée avant certaine date déterminée « n'a pas pour effet de soustraire la vente envisagée à l'application éventuelle de l'article 1674 du Code civil qui est d'ordre public » ; en conséquence, le vendeur peut demander la rescision de la vente s'il est lésé de plus des sept

(1) Montpellier, 8 décembre 1857 (D.P. 1858-2-120) et PAU, 20 décembre 1886 (D.P. 1887-2-194).

(2) D.P. 1925-1-123, et Gaz. Pal. 1924-2-395,

(3) D.H. 1929, p. 42.

douzièmes. L'aléa ici ne fait pas obstacle, d'après la jurisprudence, à la rescision du contrat, ni au calcul de la lésion.

Mais, d'autre part, l'article 1589, conçu en ces termes : « La promesse de vente vaut vente lorsqu'il y a consentement réciproque des deux parties sur la chose et le prix », implique la possibilité de la rescision comme dans une vente ordinaire. Et c'est fort probablement ce qu'a pensé la Cour de Cassation lorsqu'elle a admis en 1847 (4) qu'il pourrait y avoir lieu ici à rescision. Et cependant, il en sera fait démonstration plus loin, l'article 1589 ne se rapporte certainement pas à la promesse unilatérale, il ne vise que les promesses synallagmatiques de vendre et d'acheter. Mais la jurisprudence ne semble pas s'être embarrassée de cette distinction; elle n'a pas débattu la question, et sans l'affirmer ouvertement, a admis implicitement qu'il y a un contrat assimilé à la vente et qui, comme elle, est rescindable. Depuis lors, on ne discuta plus sur ce point.

D'ailleurs une raison pratique des plus fortes, pouvait motiver cette décision: la promesse de vente d'immeuble existait, était un moyen d'aboutir au transfert de la propriété; si elle avait été déclarée intangible, quelle que fût la disproportion des équivalents, tout acheteur d'immeuble aurait contracté sous cette forme, quitte à accepter dans un délai très bref: il aurait été à l'abri de toute rescision (5).

Une fois admise pour la promesse de vente pure et simple, la rescision pouvait-elle être appliquée au cas où il y a un bail avec une promesse de vente adjointe ?

La discussion approfondie de cette question nous entraînerait un peu loin de l'objet de cette étude. Mais comme il

(4) D. P. 1848-1-185.

(5) Rev. Trim. de Droit Civil; année 1927, article de M. WAHL.

s'agit là d'un cas pratique des plus fréquents, il faut noter que la jurisprudence, ne paraissant y voir qu'un cas d' « indivisibilité » naturelle, ou pour parler avec plus de précision, ne voyant là un acte complexe que si telle est l'intention des parties et refusant d'y voir un acte aléatoire, admet que le calcul de la lésion est possible et qu'il peut y avoir rescision (6).

M. Lalou (7) déclare qu'en ce cas « tant qu'il n'y a pas vente, il y a bail ». Il ne faut surtout pas confondre ici la promesse jointe à un bail, et la location-vente où l'achat est le but certain que se propose l'acheteur, sans se réserver un droit d'option, où il paye des termes élevés qui comprennent une partie du prix de vente. Ici il n'en est pas de même, les deux opérations ne sont pas liées de la même façon que dans la location-vente. Il y a d'abord un bail dont la durée et le prix sont fixés ; mais le locataire, par une simple manifestation de volonté pourra se porter acheteur, même avant la fin du bail, s'il n'y a pas de disposition contraire dans l'accord des parties, et à ce moment l'acheteur versera à l'ancien bailleur le prix de vente fixé lors de la promesse. Ce n'est pas à dire qu'en fait le prix du bail ne se trouve pas plus élevé que s'il n'y avait pas une promesse assortie d'un délai d'option, car il est certain que, dans la plupart des cas, le vendeur ne tient pas à faire une pure libéralité au locataire, acheteur éventuel; il s'agit donc de savoir si le juge, saisi d'une action en rescision, pourra ou non apprécier la lésion du vendeur, en admettant pour prix de vente celui fixé dans la promesse ou en y ajoutant le surplus payé ou payable à chaque annuité. En d'autres termes, la question du contrat aléatoire se rencon-

(6) S. 1920-1-365.

(7) Note sous D.P. 1928-2-113.

tre encore ici; la jurisprudence semble ne pas voir là un obstacle de principe à la rescision dudit contrat (8). Certains arrêts, de Montpellier du 8 décembre 1857 (9), de Pau du 29 décembre 1886 (10), admettent en principe la rescision des contrats aléatoires si le juge peut déterminer la valeur des obligations soumises à l'aléa.

D'ailleurs, du fait que la promesse est jointe à un bail, la jurisprudence ne lui reconnaît pas un caractère aléatoire (11); on ne saurait donc invoquer ici le caractère aléatoire du contrat pour repousser la lésion.

Notons en passant que la jurisprudence reconnaît la persistance du caractère unilatéral de la promesse de vente malgré son adjonction à un bail.

Reste donc la difficulté créée par la complexité des deux opérations en ce qui concerne l'appréciation de la lésion par le juge, difficulté que nous allons rencontrer dans la preuve et la constatation de la lésion du vendeur.

SECTION II

PREUVE ET CONSTATATION DE LA LÉSION DU VENDEUR

Le tribunal compétent, selon la nature de l'action en rescision, exigera-t-il, en plus de la constatation de la disproportion par les experts, d'autres preuves, et de nature subjective, de la lésion? De plus cette rescision pourra-t-elle

(8) Req. 1^{er} août 1924.

(9) D.P. 1858-2-120.

(10) D.P. 1887-2-194.

(11) Gaz. Trib. 9 octobre 1930, Tribunal Civil de la Seine, 31 mars 1930.

jouer au cas, si fréquent en pratique, de promesse de vente adjointe à un bail?

Nous verrons que la Cour de Cassation se place au moment de l'acceptation de l'acheteur, lors de la réalisation de la vente, pour apprécier la valeur réelle de l'immeuble; l'action en rescision aura donc bien un caractère réel immobilier, la vente est réalisée; le tribunal compétent pour connaître de l'action du vendeur, sera celui de la situation de l'immeuble.

Mais ce tribunal compétent devra faire estimer l'immeuble par des experts : les articles 1677 et 1678 du Code civil prescrivent que : « la preuve de la lésion ne pourra être admise que par jugement, et dans les cas seulement où les faits articulés seraient assez vraisemblables et assez graves pour faire présumer la lésion » et que « cette preuve ne pourra se faire que par un rapport de trois experts ».

La jurisprudence en a tout d'abord déduit qu'au cas où aucune des parties ne contesterait l'existence de la lésion, il n'y aurait pas lieu à expertise (12). Mais s'il y a contestation et si les faits invoqués paraissent « graves et vraisemblables », les juges, ne pouvant s'en tenir à une preuve littérale de la lésion (13), devront ordonner une expertise, dans les formes ordinaires (14), avant de se prononcer sur l'existence de la lésion.

La preuve de la disproportion objective suffira-t-elle pour ouvrir au vendeur l'action en rescision? On a dit que dans notre Code civil la lésion était considérée comme un simple vice du consentement en ce qui concerne son application aux contrats commutatifs entre majeurs, qu'il n'y

(12) Cour de Paris, 26 août 1847. Loc. cit.

(13) Cassation, 14 novembre 1916. D.P. 1921-1-34.

(14) Trib. Civ. de Caen, 18 avril 1921. D.P. 1922-2-89.

avait là que l'exploitation d'un besoin économique qui met le vendeur dans une situation inférieure par rapport à celle de l'acheteur ; l'autonomie de la volonté n'existe plus chez l'une des parties, et c'est à ce seul titre que l'on peut logiquement rescinder un contrat avec notre système de la liberté contractuelle.

Dans ce cas ne fallait-il pas exiger pour la rescision dans les contrats et en particulier dans la promesse unilatérale de vente, la preuve d'un abus de la part de l'acheteur qui aurait profité de la situation difficile du vendeur ? La Cour de Caen le 5 avril 1916 (15), se plaçait lors de la promesse pour apprécier la lésion, estimant qu'elle était subjective. D'autres Cours d'Appel (16) avaient restreint la notion de lésion dans les promesses, en tenant compte de son caractère subjectif. Mais la Chambre des Requêtes, le 28 décembre 1932 (17), abandonnait complètement ce système et formulait nettement qu'il importe peu que le demandeur apporte ou non la preuve d'un abus de la part de l'acheteur, de son exploitation par celui-ci lors de la promesse à lui faite ; elle déclarait que « la lésion légalement constatée est par elle-même et à elle seule une cause de rescision de la vente, indépendamment des circonstances qui ont pu lui donner naissance ou l'accompagner ; et la recevabilité de l'action en rescision n'est pas subordonnée à la preuve préalable de la contrainte morale subie par le vendeur ».

Depuis, la jurisprudence ne s'est pas modifiée, et il n'est pas nécessaire que le vendeur rapporte les motifs de la disproportion des équivalents, la preuve de cette disproportion, à elle seule, lui ouvre l'action en rescision.

Néanmoins l'appréciation matérielle de cette disproportion

(15) S. 1920-2-113.

(16) Bordeaux, 27 mai 1929; Paris, 27 novembre 1929,

(17) D.H. 1933; p. 49,

tion peut présenter des difficultés spéciales au cas où la promesse accompagne un bail. Nous avons vu que la jurisprudence, d'une manière générale, admet qu'il puisse y avoir, dans ce cas, rescision de la vente ; mais comment apprécier la lésion dans l'acte complexe réunissant la promesse unilatérale de vendre et le bail ?

M. Japiot, dans un commentaire sur l'arrêt de la Cour d'Appel de Caen, du 5 avril 1916 (18), écrit : « le bail avec promesse de vente forme un tout... la promesse fait partie intégrante du bail dont elle a pu être la condition..., c'est une opération unique, complexe, sui generis, dont les éléments sont indivisibles ».

La jurisprudence n'admit pas du tout cette présomption d'indivisibilité, ou plus exactement de complexité, des deux opérations : il faut rechercher au moins l'intention des parties. Même si les deux opérations font l'objet du même « instrumentum », on ne saurait y voir un acte indivisible d'après la jurisprudence qui est formelle et constante (19). Un arrêt du 13 novembre 1929 de la Chambre Civile (20) énonce dans ses attendus : « que la vente et une location sont des conventions essentiellement distinctes, même quand elles sont constatées dans un instrument unique ». Sur ce point initial la jurisprudence est nette et bien fixée.

Les tribunaux n'admettent pas la complexité a priori des deux opérations (21). La Chambre Civile, le 6 décembre 1926 (22), déclare : « L'indivisibilité ne saurait résulter de la volonté des parties ». Suivant ces principes, la Cour d'Appel de Paris, le 23 octobre 1929 (23), prononce « qu'il n'y a

(18) S. 1920-2-113.

(19) D.H. 1925, p. 448. D.H. 1927, p. 242.

(20) D.P. 1929-1-131.

(21) S. 1921-2-73.

(22) G.P. 1927-1-337.

(23) G.P. 1929-2-1030.

pas indivisibilité entre la promesse de vente d'un immeuble et le bail ou la vente mobilière d'un fonds de commerce auquel cette promesse est adjointe... alors surtout que les parties ont considéré cette promesse de vente comme une entité juridique indépendante ayant sa durée propre et son prix déterminé ». Enfin l'arrêt de la même Cour d'Appel du 12 novembre 1928, précité, admet la lésion en la matière, même si des prix de vente différents sont fixée selon la date de la levée de l'option par l'acheteur (24).

Il semble bien d'ailleurs qu'il faille voir dans l'« indivisibilité », dans la complexité intime des deux opérations le critérium des locations-ventes, auquel cas on ne saurait présumer, si l'on est en présence d'une promesse unilatérale de vendre, qu'il y a complexité avec le bail qu'elle accompagne; la seule question qu'on puisse se poser est celle de savoir s'il y a eu ou non location-vente, or nous la supposons tranchée d'avance par la négative. La jurisprudence est donc de l'avis de M. Lalou: « tant qu'il n'y a pas vente, il y a bail ». Ce même auteur commentant l'arrêt de la Cour d'Appel de Paris du 28 avril 1928 (25) montre qu'ici, en matière de lésion, la distinction du bail et de la promesse est facile.

Il y a intérêt à distinguer, comme le fait M. Thirion (26), les cas où la promesse et le bail sont : simplement juxtaposés, et alors il n'y a pas de difficulté spéciale ; liés par les parties, mais où la lésion peut être évaluée ; et enfin liés seulement quant à la durée. Dans cette dernière hypothèse on peut trouver : une durée du bail supérieure au délai d'acception, et où les deux opérations sont indépendantes; une durée du bail inférieure au délai de la promesse, ce

(24) Cf. aussi : G.P. 1930-1-222.

(25) D.P. 1928-2-113.

(26) Thèse Nancy, 1930.

qui pratiquement n'offre pas d'intérêt et ne se rencontre guère ; et enfin, une durée du bail qui est le délai même de l'option ; mais là, avec M. Thirion, on peut se demander, si on admet l'indivisibilité, s'il n'y a pas tout simplement location-vente. Et alors même on ne saurait d'ailleurs prétendre que la rescision ne peut s'appliquer : la location-vente n'est soustraite par aucun texte à la lésion, comme le fait remarquer M. Lalou (27).

La complexité des deux opérations est d'ailleurs si peu admise que le Tribunal Civil de Sens, le 25 juillet 1925, jugeant une affaire où la promesse avait été acceptée par l'acheteur avant l'expiration du bail, et où le vendeur se prétendait lésé de plus des sept douzièmes, décida, contrairement à la seule jurisprudence antérieure sur ce point du Tribunal Civil des Andelys, en date du 21 février 1923 (28), qu'il y avait lieu de tenir compte de la moins-value créée par le bail, et qu'il fallait établir cette moins-value en tenant compte de la durée totale du bail ; c'est-à-dire que l'on considère le bail comme survivant à la confusion opérée sur la tête du locataire, devenu propriétaire, et la même solution a été consacrée par la Chambre Civile de la Cour de Cassation, le 29 juin 1930 (29). M. Lalou, annotant l'arrêt du Tribunal de Sens, dit que le bail n'est que « paralysé » par la vente, mais qu'il reparaît lorsque cesse la confusion par nullité ou rescision (30). On peut penser, à ce sujet, à ce qu'écrivait M. Lalou pour le bail avec promesse de vente : « tant qu'il n'y a pas vente, il y a bail » et il est utile de préciser cette formule par la décision de la Chambre des Requêtes : lorsqu'il y a vente il n'y a plus de bail.

(27) D.P. 1928-2-113, Note.

(28) Rec. Gaz. Pal. 1923-2-207.

(29) D.H. 1930-162.

(30) D.P. 1926-2-85, note.

mais celui-ci, quoique devenu inutile, vit encore jusqu'à son expiration normale, les experts doivent l'imputer sur la valeur actuelle de l'immeuble, ce qui rendra plus rare la rescision au profit du vendeur.

Notons enfin, pour être complet sur l'appréciation de la lésion dans la promesse unilatérale jointe à un bail, que souvent l'acheteur, qui a bien l'intention de se porter acquéreur, a pu aménager l'immeuble, élever de nouvelles constructions, qui en augmentent la valeur ; faudra-t-il comprendre dans l'estimation de l'immeuble la plus-value ainsi créée ? L'équité pousse à déduire de la valeur actuelle les aménagements pratiqués par l'acheteur éventuel et la jurisprudence se prononce en ce sens. — Tribunal Civil de Caen, 14 novembre 1916 (31), et 18 avril 1921 (32) — prenant en considération la situation de l'acheteur qui se trouve avantagé.

C'est de telle façon que la jurisprudence entend que l'on prouve et constate la lésion de plus des sept douzièmes ; mais les experts commis à cette appréciation vont de suite se demander à quelle époque ils doivent se placer : plusieurs années ont pu s'écouler entre la promesse et l'acceptation, et pendant ce temps l'immeuble a pris des valeurs différentes.

SECTION III

EPOQUE A LAQUELLE IL FAUT APPRECIER LA LESION DU VENDEUR

C'est une question capitale que celle de savoir à quel moment la jurisprudence veut que l'on se place pour apprécier la lésion dans la promesse unilatérale de vente d'immeuble.

(31) S. 1920-1-365.

(32) D.P. 1922-2-89.

Faudra-t-il que les experts désignés par le tribunal se reportent au temps de la promesse, lors de l'engagement du vendeur, qui est la victime d'une opération malheureuse, ou bien ne considérera-t-on la disproportion entre la valeur et le prix que lors de l'acceptation de la promesse par l'acheteur ?

L'une et l'autre solution sont importantes, car un laps de temps qui peut être quelquefois de plusieurs années, s'écoule entre les deux périodes : promesse et acceptation. Cette question est, on le verra, un trait spécifique, un des critères qui caractérisent la promesse unilatérale de vente ; sa solution dépend de la conception que l'on a de la promesse unilatérale, de la promesse de contrat, d'une part, et, d'autre part, elle peut avoir des répercussions curieuses sur la nature de la lésion. C'est pourquoi nous avons retardé jusque là l'étude de la jurisprudence sur ce point, ce qui permettra de passer, après avoir vu les effets de la rescision, à une étude théorique sur les liens réunissant la promesse unilatérale de vente et la lésion.

Entre les deux solutions possibles, on s'aperçoit, en compulsant les recueils de jugements et arrêts, que la jurisprudence a été indécise jusqu'au début de notre siècle et qu'elle a adopté tantôt la première solution qui consiste à faire l'estimation de l'immeuble lors de la promesse, tantôt la seconde, qui fait apprécier la valeur lors de l'acceptation de l'acheteur. Après la guerre, la seconde solution prédomina, avec de rares dissidences, et elle semble emporter l'unanimité depuis l'année 1928.

Il faut donc examiner ces hésitations de la jurisprudence, en suivant chronologiquement les arrêts et jugements les plus importants.

Puis nous pourrions résumer les arguments donnés en faveur de chacune des deux solutions et les comparer.

**

Notons de suite que conformément à l'article 1674 du Code civil, le vendeur qui s'engage dans la promesse ne saurait valablement renoncer par avance à la rescision qui est d'ordre public. Ce point ne soulève aucune difficulté et d'ailleurs la jurisprudence l'admet purement et simplement, notamment un arrêt de la Cour de Cassation du 19 avril 1926 (33).

Au début du XIX^e siècle on trouve d'abord des décisions qui envisagent la lésion chez le vendeur au moment où il lie sa volonté de demain par la promesse : c'est à ce moment-là qu'il faut rechercher si l'acheteur éventuel n'a pas abusé de sa situation, de sa faiblesse, de son ignorance, s'il y a eu lésion subjective, c'est-à-dire au fond s'il y a vice du consentement. Et la première décision que l'on rencontre dans le sens de la première solution remonte à l'année 1841 : un jugement du Tribunal de Saint-Quentin (34), confirmé en appel à Amiens, décide que la lésion n'est admissible que s'il y a un consentement donné sous la pression d'une contrainte et qu'on ne saurait tenir compte de la plus-value des immeubles, survenue depuis le jour de la promesse de vente, car celle-ci n'est qu'une des éventualités licites du contrat.

Mais peu de temps après, la Cour de Paris, le 26 avril 1847 (35), après avoir reconnu la validité de la promesse unilatérale de vendre, admettait la rescision lorsqu'il y avait

(33) S. 1926-1-128.

(34) S. 1844-2-263.

(35) S. 1848-2-161.

une différence de plus des sept douzièmes entre le prix fixé lors de la promesse, et la valeur réelle de l'immeuble lors de la réalisation de la vente. La Cour de Paris était poussée par ce motif juridique : « La vente ne devenant complète que par l'acceptation du bénéficiaire de la promesse, c'est à cette époque seulement que la valeur de l'immeuble doit être prise en considération pour déterminer la lésion ». Et voilà formulé, dans la deuxième solution, un argument contre la jurisprudence qui se place lors de la promesse : à ce moment-là le contrat n'est pas formé, la vente n'a pas eu lieu ; il n'y a pas encore eu transfert de propriété, on ne peut pas parler de rescision, et il n'y a encore qu'une promesse. La même affaire fut portée en Cassation (36), mais sur le point de savoir depuis quand courrait le délai de deux ans pendant lequel peut-être intentée l'action en rescision ; le principe restait le même, ce délai ne pouvant partir que du jour où on a intérêt à agir, les deux choses ne sauraient être disjointes, il s'agit simplement de savoir à quel moment il y a lésion, c'est-à-dire quand faut-il l'apprécier ? La Cour Suprême décida, en suivant l'idée directrice de l'arrêt qui lui était soumis, que ce délai avait pour point de départ l'acceptation de l'acheteur.

Cependant, on revint à la première solution : le 27 février 1884, le Tribunal Civil de la Seine (37) déclarait recevable l'action en rescision avant l'acceptation de l'acheteur parce que, disait-il, « la promesse engageant le vendeur, c'est de cette promesse que résulte pour lui la lésion ». Il n'y a rien là, évidemment, qu'une conséquence logique de la nature subjective de la lésion, ce Tribunal tendant à y voir une erreur d'évaluation ou un vice du consentement du

(36) S. 1848-1-615.

(37) Gaz. Pal. 1884-2-578.

vendeur, erreur ou vice qui n'ont pu exister que lorsque le vendeur s'est lié par sa promesse.

Au début du XX^e siècle, la jurisprudence changea: l'arrêt du 14 novembre 1916 de la Chambre Civile de la Cour de Cassation admet, implicitement, que la lésion s'apprécie lors de l'acceptation de l'acquéreur, car cet arrêt fixe surtout le point de départ du délai pour agir en rescision (38).

Mais à la même époque, dans la même année, la jurisprudence n'était pas unanime; en effet, une décision de la Cour d'Appel de Caen du 5 avril 1916 (39) mentionne dans ses attendus : « que les articles 1674 et 1675 du Code civil dérogent au droit commun des contrats; qu'ils ne peuvent donc pas recevoir une interprétation extensive, et que, si le second de ces deux textes décide que, pour savoir s'il y a lésion de plus des sept-douzièmes, il faut estimer l'immeuble selon son état et sa valeur au moment de la vente, c'est en vue du cas habituel, et précisément pour ne pas faire dépendre de la plus-value postérieure la validité des obligations contractées par le vendeur;

« Qu'il ne dit pas que dans ce cas (la promesse de vente), l'estimation de la lésion sera reportée à cette dernière date (l'acceptation);

« Que si la vente se réalise lors de l'adhésion de l'acheteur, et si la propriété de l'immeuble vendu lui est transmise à cette époque, sans rétroactivité, ses effets juridiques se produisent à ce moment en vertu du consentement antérieur donné par l'acheteur lors de la promesse, et qui a fait naître... une obligation dont ils sont l'exécution;

« Que la validité du consentement nécessaire pour for-

(38) S. 1920-1-365.

(39) S. 1920-2-113.

mer une obligation s'apprécie, comme la capacité, au moment où il est donné par la partie qui s'oblige;

Et enfin: « que la lésion peut avoir lieu dans une promesse unilatérale..., mais que, pour qu'elle vicie le consentement qui engendre cette promesse, il faut qu'elle existe à la date de cet engagement ».

Cette longue citation est importante, car elle résume et défend tout un système, ce qui justifie les attendus longs et nombreux de cet arrêt; tous les arguments, d'ailleurs, sont pertinents et on ne saurait discuter leur qualité. Il en ressort que la lésion ne vicie le consentement du promettant qu'autant qu'elle existe à la date de son engagement, et c'est à ce moment qu'il faut se placer pour apprécier la différence entre le prix stipulé et la valeur réelle de l'immeuble.

Malgré tout, l'autorité de la Cour d'appel de Caen n'emporta pas l'adhésion du Tribunal de cette même ville, qui, quelques années après, le 18 avril 1921 (40), se plaça lors de l'acceptation, pour apprécier la lésion. La Cour d'Appel d'Aix se rallia à cette solution (41), et pendant l'année 1922 les Cours de Lyon, le 18 février, de Paris, le 30 mars, et le Tribunal civil de Versailles, apprécièrent la lésion lors de l'acceptation; à cette période, le mouvement est très net, la jurisprudence semble se fixer, et les décisions sur ce sujet sont nombreuses. Enfin, après un arrêt du 1^{er} août 1924 (42), la Cour de Cassation consacre cette jurisprudence le 19 avril 1926 (43), et motive son arrêt par des attendus gros de conséquences: « attendu qu'une promesse unilatérale de vente ne constitue qu'un engagement personnel du promet-

(40) S. 1921-2-73.

(41) D.P. 1921-2-126.

(42) D.P. 1925-1-23.

(43) S. 1926-1-128.

tant qui conserve la propriété de son bien, jusqu'à ce que l'acceptation du stipulant ait rendu la vente parfaite; que dès lors c'est à ce moment qu'il faut se placer pour constater l'état et estimer la valeur de l'immeuble;

« Que le promettant.. ne peut, sous prétexte d'une lésion qui n'existait pas au jour de la promesse, modifier une convention dont l'effet lui est préjudiciable »; enfin, dernier attendu important: on ne peut invoquer que « d'autre part, l'intention des parties avait été de maintenir le prix d'une manière invariable, sans qu'il y ait lieu de tenir compte des événements ultérieurs ». Ce dernier motif implique donc bien nettement que, quelle qu'ait été l'intention des parties contractantes, rien n'empêche de tenir compte de la lésion postérieure du vendeur, lésion qui provient des circonstances successives et non plus de l'erreur d'un moment qu'a pu commettre le vendeur; ce qui implique aussi qu'on ne saurait renoncer par avance à l'action en rescision lorsqu'on s'engage dans une promesse unilatérale de vente d'immeuble. D'autres décisions de 1925 (44) et du 18 octobre 1927 (45) de la Cour de Cassation confirmaient la solution qui paraissait définitive.

Et cependant un brusque revirement se produisit plusieurs années après : le 25 avril 1928, la Cour d'Appel de Paris, après que l'ensemble de la jurisprudence, comme nous venons de le voir, se fut prononcé nettement contre la solution de la Cour de Caen du 5 avril 1916, revint à la même opinion (46). Il s'agissait d'une promesse jointe à un bail; mais quant à la nature de la lésion, qu'il faut nécessairement considérer pour décider à quel moment on l'appréciera, cet arrêt est assez différent de celui de la Cour de Caen; il considère que « relativement à la nature intrin-

(44) D.P. 1926-2-85.

(45) D.P. 1928-1-35.

(46) D.P. 1928-2-113.

sèque de la rescision pour lésion, toute obligation doit avoir une cause...; que, dans les contrats commutatifs, la partie qui se dessaisit d'une chose n'y consent que pour en recevoir l'équivalent...; qu'il faut qu'entre la valeur véritable de la chose et le prix fixé, existe un parallélisme, dont l'absence fait que le contrat n'a pas de cause » : argument dangereux, car il semble bien qu'il y ait eu là confusion entre les notions de cause et de lésion, confusion provenant du mot « équivalence » qui joue un rôle dans les deux cas. Puis l'arrêt indique, toujours sur la base de la lésion subjective, qu'il faut, pour que la lésion soit présumée, que le vendeur ait subi une contrainte morale, qu'il y ait eu abus de situation de la part de l'acheteur éventuel : nous retrouvons la considération du motif de la disproportion des équivalents, et il a été déjà vu que la Cour de Cassation n'en exige pas la preuve pour prononcer la rescision. Ici la Cour de Paris a voulu suivre de près les faits : elle recherche si, réellement, le vendeur a été exploité ou non; elle a considéré aussi qu'en l'espèce l'acheteur avait apporté des améliorations à l'immeuble loué, que pour la stabilité des contrats il valait mieux admettre très difficilement la rescision, et pour cela exiger la preuve intrinsèque d'une lésion subjective toujours plus délicate à établir, car il est difficile de dire, comme le fait remarquer l'arrêt, que le vendeur a obéi à une nécessité pressante dont a profité l'acheteur pour contracter avantageusement. En effet, dès le début, il ne sait si la vente aura effectivement lieu, et, si elle a lieu, ce n'est que dans un avenir plus ou moins lointain, à la discrétion de l'acquéreur.

Tous les arguments motivant l'appréciation de la lésion lors de la promesse du vendeur sont strictement logiques, appliqués avec justesse et correspondent à une notion subjective de la lésion dont ils sont les conséquences : l'erreur

d'appréciation sur la valeur de l'immeuble n'a pu se produire dans l'esprit du vendeur que lors de la promesse ; mais notons déjà que cette manière de s'exprimer ne correspond pas à toutes les opinions jurisprudentielles que nous venons de rapporter, celles-ci envisageant les motifs d'une contrainte chez le vendeur, c'est-à-dire la cause de l'erreur, ne s'en tenant pas à la présomption d'erreur, de violence, de dol, tirée de l'existence d'une disproportion entre des équivalents.

Mais ce ne fut qu'une fausse alerte ; cet arrêt resta isolé, et depuis on ne retrouve plus de décision de cette sorte, la jurisprudence de ces dernières années montre bien nettement qu'il faut se placer lors de l'acceptation de l'acheteur, et non lors de la promesse du vendeur pour apprécier s'il y a lésion ou non de ce vendeur.

Comme nous l'avons vu déjà (47), la lésion est indépendante des circonstances dont elle découle, ou qui l'ont accompagnée, la rescision est prononcée par la jurisprudence sur la simple preuve de la disproportion objective. Un arrêt de la Chambre Civile du 3 août 1935 (48), faisant courir le délai de l'action en rescision depuis l'acceptation, implique que la lésion doit s'apprécier à cette époque. Enfin l'arrêt du 9 avril 1937, le dernier en date, implique la même solution dans une affaire identique (49).

Tel est rapidement exposé, l'état de la jurisprudence ancienne et moderne. Les arrêts tenant pour l'appréciation de la lésion lors de l'acceptation de l'acquéreur sont à coup sûr les plus nombreux, surtout depuis la guerre ; les autres, appréciant la lésion lors de la promesse du vendeur, s'ils sont peu nombreux, sont tout de même appuyés d'ar-

(47) D.H. 1933-49.

(48) D.H. 1935, p. 572.

(49) D.H. 1937, p. 302.

guments de qualité et méritent, malgré leur rareté, d'être pris en considération.

**

En toute objectivité on peut penser que la jurisprudence, dirigée par la Cour Suprême dans ce sens, est fixée à l'heure actuelle, et apprécie la lésion du vendeur dans la promesse unilatérale de vente d'immeuble, au moment où le contrat de vente est formé, au moment où tous ses éléments sont réunis.

Ce qui apparaît tout de suite c'est que les quelques arrêts qui font exception à la solution générale, invoquent la nature subjective de la lésion, disant que c'est là la conception du Code de 1804, puis en tirent les conséquences logiques. Ils invoquent que l'article 1118 du Code civil se trouve à la section « *du consentement* », dans les conditions essentielles pour la validité des conventions, que les travaux préparatoires du Code montrent l'intention du législateur de donner à la lésion un caractère subjectif ; la jurisprudence adoptant cette solution estime qu'il faut pousser très loin la recherche des réalités, ne pas déduire à priori de la disproportion entre la valeur et le prix l'exploitation subie par le vendeur. Elle se montre rigoureuse pour le vendeur qui ne pourrait se contenter de la présomption résultant de la disproportion objective, il faudrait qu'il prouve que, pour tel ou tel motif, il s'est trouvé dans une situation dont a abusé son acheteur éventuel en lui arrachant une promesse irrévocable. Et, à coup sûr, cet état d'infériorité du vendeur, ou plus exactement cette erreur d'appréciation de sa part, ne saurait, en bonne logique, être prise en considération que lors de l'engagement dans la promesse ; ce n'est qu'à ce moment qu'intervient la volonté du vendeur, dans

la suite il n'est tenu que de maintenir son offre, il s'est figé dès ce moment dans une attitude qu'il ne doit pas modifier.

Toutes ces décisions ayant pour base la nature subjective de la lésion, en déduisent très logiquement les conséquences dans l'application qu'elles en font à la promesse unilatérale de vente d'immeuble. Mais il apparaît qu'elles ne considèrent qu'un des éléments du problème : la lésion, sa nature ; c'est évidemment la première idée qui vienne logiquement à l'esprit.

Mais, il y a un autre élément dans ce problème et il s'avère important, c'est la promesse unilatérale elle-même, dont une partie de la jurisprudence, que nous venons de voir, ne s'occupe guère ; elle se contente d'admettre implicitement qu'il ya là un contrat de vente dont les éléments sont échelonnés dans le temps, on s'apercevra même, dans l'étude plus approfondie de ce point, que, quelquefois, la jurisprudence n'a pas fait de différence entre la promesse unilatérale et la simple sollicitation, et cependant il y en a une.

Les décisions qui évaluent la lésion lors de l'acceptation, n'entrent pas dans la discussion sur la nature de la lésion et ne font aucune critique à la thèse qui y voit une notion subjective. Il est de fait, d'ailleurs, que d'une façon générale, pour l'ensemble des contrats entre majeurs, les décisions de la Cour de Cassation, quand elles sont positives, penchent vers la thèse subjective, au moins jusqu'à ces dernières années. On rencontre, au contraire, en ce qui concerne la théorie moderne objective de la lésion, ici, en particulier, une certaine pudeur qui pousse les tribunaux à l'admettre implicitement, par les conséquences pratiques de leurs sentences, mais les empêche d'aborder franchement la question, de la discuter de front.

Sur ce point de la controverse, les arrêts qui se placent

lors de l'acceptation, ferment les yeux sur les conséquences de leur solution, qui fait admettre la rescision pour des causes postérieures à l'engagement des parties, ou, tout au moins d'une partie, et n'entrent pas dans la discussion sur la nature objective de la lésion qu'ils consacrent cependant ; et les partisans de la lésion objective ne manquent pas d'invoquer tous ces arrêts, surtout les plus récents, pour dire que leur théorie est entièrement admise par la Cour de Cassation. C'est bien ce qui se passe en fait : la lésion appréciée lors de l'acceptation proviendra le plus souvent de faits postérieurs au consentement du promettant, à des voisinages favorables pour l'immeuble par exemple, plus simplement et plus généralement, à une dépréciation monétaire postérieure.

Pour justifier, non ces conséquences, mais le principe de la solution qui consiste à attendre l'acceptation de l'acquéreur, la jurisprudence argue du deuxième élément du problème : la promesse de vente. Logique avec les décisions qui ne font courir les délais pour agir en rescision que du jour de l'acceptation, elle pense que la rescision ne peut avoir lieu qu'une fois le transfert de propriété opéré, ce qui est évident, et que, d'autre part ce transfert ne saurait avoir lieu qu'une fois réunis tous les éléments de la vente à laquelle aboutit la promesse, donc, lorsque l'acheteur manifestera sa volonté d'acheter. La jurisprudence pense, ou semble penser, lorsqu'elle ne le dit pas, à l'article 1589 du Code civil : « la promesse de vente vaut vente, lorsqu'il y a consentement réciproque des deux parties sur la chose et sur le prix ». De plus, si elle n'invoque pas la nature de la lésion, cette jurisprudence s'appuie sur l'article 1675, en s'en tenant à la lettre du texte : « pour savoir s'il y a lésion de plus des sept douzièmes, il faut estimer l'immeuble suivant son état et sa valeur, au moment de la

vente », puis elle revient de suite à la vente elle-même, et en déduit que celle-ci n'ayant lieu, à proprement parler, qu'à l'acceptation de l'acheteur, c'est alors qu'il faut apprécier s'il y a lésion; c'est, en d'autres termes, dire qu'on ne saurait rechercher la lésion ailleurs que dans une vente, et c'est indiscutable.

On voit que la nature de la promesse unilatérale de vente entre en jeu, de toute façon, pour savoir quand on doit apprécier la lésion.

De cette synthèse qui résume en gros les arguments mis en avant par la jurisprudence, pour faire apprécier la lésion soit lors de la promesse, soit lors de l'acceptation du bénéficiaire, il résulte que les deux opinions se défendent fort bien sur le terrain des principes généraux de notre droit, et que le raisonnement fait pour l'une et l'autre situation est rigoureusement logique. Il est bien net, à l'étude des décisions des tribunaux, que ceux-ci sont fort embarrassés, ne savent sur quelle position s'établir : il semble qu'il y ait un dilemme qui se pose, et non un problème, il y a deux solutions aussi logiques l'une que l'autre, c'est au fond leurs conséquences respectives quant à la nature de la lésion, et quant à la nature de la promesse de vente, qui laissent perplexe la jurisprudence.

Mais si l'on recherche la cause de ce dilemme on le trouve dans le fait que la question n'est envisagée que partiellement : ou bien on considère la nature subjective de la lésion comme prédominante, ou bien on met en avant qu'il ne saurait y avoir lésion avant qu'il y ait vente ; et il semble que la jurisprudence envisage, implicitement, la promesse unilatérale comme une vente ordinaire, échelonnée sur une période de temps au cours de laquelle la dernière condition essentielle pour son existence, le consentement de l'acquéreur, peut se placer, et c'est donc à ce moment

seulement que le transfert de propriété a lieu, donc c'est à ce moment seulement que l'on peut parler de lésion; avant cette date l'immeuble peut augmenter de valeur, puis revenir au même prix que lors de la promesse, peu importe, il n'y a que la valeur réelle lors de l'acceptation qui compte.

Il faut au contraire réunir tous les éléments de la matière : la nature de la promesse unilatérale de vente et la nature de la lésion, tâcher de faire accorder l'une et l'autre, puisque de l'une et de l'autre dépendra le moment auquel il faut se placer pour chiffrer la lésion.

SECTION IV

EFFETS DE LA RESCISION DE LA PROMESSE UNILATERALE

« Dans le cas où l'action en rescision est admise, l'acquéreur a le choix ou de rendre la chose en retirant le prix qu'il en a payé, ou de garder le fonds en payant le supplément du juste prix, sous la déduction du dixième du prix total ». Ainsi s'exprime l'article 1681 du Code civil, qui ouvre pour l'acheteur une option entre deux solutions ; voyons comment la jurisprudence applique les effets de la rescision, d'une part à la promesse unilatérale de vente pure et simple, d'autre part à la promesse de vente accompagnant un bail, et enfin quelle répercussion elle attribue à la rescision sur la promesse.

Mais il convient d'abord de faire une remarque préliminaire : une jurisprudence bien établie, admet que l'action en rescision ne peut être intentée que lorsque

le bénéficiaire de la promesse unilatérale s'est porté définitivement acquéreur, c'est-à-dire lorsque le contrat est formé, définitivement, disent les tribunaux, ce qui est en harmonie avec les arrêts qui se placent lors de l'acceptation pour apprécier la lésion. La Chambre Civile de la Cour Suprême (50) estime « qu'une promesse unilatérale de vente ne constitue qu'un engagement personnel du promettant, qui conserve la propriété de son bien jusqu'à ce que l'acceptation du stipulant ait rendu la vente parfaite ». C'est dire clairement que la vente n'existe, n'a lieu, qu'à l'acceptation de l'acheteur éventuel, ce n'est qu'alors qu'elle est parfaite et réunit tous ses éléments. Il n'en serait pas de même s'il s'agissait d'une promesse de vente synallagmatique, d'après la Cour de Cassation (51). A part un jugement ancien (52) en sens contraire, la jurisprudence récente (53) est indubitablement fixée dans ce sens.

Telle étant l'attitude des tribunaux dans cette question, quelles conséquences donnent-ils à la rescision prononcée sur la promesse unilatérale?

Ce sont les conséquences normales de la rescision d'une vente quelconque d'immeuble. Le bénéficiaire de la promesse, se désintéressant de l'immeuble, ou abandonnant la spéculation qu'il vient de tenter en achetant à trop bon marché, peut s'incliner devant la décision du tribunal et accepter l'annulation de la vente; les choses sont alors rétroactivement remises en leur état primitif.

Ou bien l'opération présentant un intérêt assez fort pour l'acquéreur, celui-ci peut consentir à verser le complément du prix payé. Et ce sera ce qui se produira le plus souvent si

(50) Ch. Civ., 14 novembre 1916; D.P. 1921-1-34.

(51) Req. 2 mai 1827.

(52) Trib. Civ. de la Seine, 27 février 1884.

(53) D.P. 1925-1-23, et G.P. 1931-2-798.

l'acquéreur a voulu faire une opération sérieuse et stable, et non pas une simple tentative de spéculation, car il aura sans doute pris des dispositions, pendant le temps écoulé entre la promesse et son acceptation, pour l'époque où il pensait prendre possession de l'immeuble; il renoncera à la spéculation et versera la différence entre le prix fixé et la valeur telle qu'elle a été fixée dans l'expertise ordonnée par le tribunal, déduction faite toutefois d'un dixième sur le juste prix, aux termes de l'article 1681 du Code civil.

Il n'y a rien là qu'une application du droit commun sans particularités intéressantes par de la jurisprudence.

Il en va autrement en ce qui concerne le cas pratique le plus fréquent : la rescision de la promesse unilatérale accompagnant un bail; quelles seront les répercussions de la rescision de l'une sur l'exécution de l'autre ?

Tout d'abord l'acheteur peut consentir à payer le supplément nécessaire pour la validité de la vente ; dans ce cas tout est remis en règle, le bail a bien pris fin, l'acheteur est confirmé dans sa propriété définitivement acquise. Ce sera le cas le plus fréquent en pratique.

Mais si, pour une raison ou pour une autre, l'acquéreur renonce à l'immeuble et accepte la résolution de la vente, qu'advient-il du bail qui s'est arrêté par l'acceptation lorsque, bien entendu, la promesse a été acceptée avant l'expiration de ce bail; disparaît-il après la rescision, ou bien, au contraire, la jurisprudence, logique avec elle-même et avec les solutions qu'elle donne pour la validité de la rescision et l'appréciation de la lésion, refusant de voir dans le bail avec promesse de vente des opérations complexes, indivisibles, considère-t-elle que le bail continue sa vie propre, en dépit du sort fatal qu'a subi la vente réalisée ?

La Cour d'Appel de Paris, dans un arrêt du 12 novem-

bre 1928 (54), reste logiquement fidèle aux solutions antérieures et admet la persistance du bail, de la même façon qu'il survit à la confusion comme nous l'avons vu pour l'appréciation de la lésion ; la solution admise implicitement par la Cour d'Appel de Paris est en harmonie, volontairement ou non, avec le jugement du Tribunal de Sens précité, et précise également la formule de M. Lalou : « Tant qu'il n'y a pas vente, il y a bail ».

Reste, quant aux effets de la rescision, une question spécifique à la promesse unilatérale, et qui n'entre pas dans les effets généraux normaux des rescisions de vente ; cette question a surtout une importance théorique, mais qu'il est utile de mettre en exergue ici ; la distinction des deux périodes : promesse et acceptation, par la jurisprudence qui apprécie la lésion lors de l'acceptation, prend un relief saisissant lorsque la rescision étant prononcée et la vente anéantie après refus de la part de l'acheteur de payer le supplément de prix, on recherche ce qui reste de la promesse unilatérale. La jurisprudence qui se place lors de la promesse pour apprécier la lésion ne saurait évidemment donner lieu à pareille question : en effet, les décisions ne le disent pas, mais c'en est la conséquence logique, il s'agit de « la rescision de la promesse », on ne peut soutenir qu'il persiste quelque chose du contrat. Et ceci montre la nécessité de préciser la nature et le mécanisme de la promesse unilatérale.

Mais si l'on admet l'autre solution, qui ne parle que de la rescision de la vente, on peut supposer que la promesse, qui a été faite pour un délai bien déterminé durant lequel le vendeur doit la maintenir quoi qu'il arrive, survit à la rescision de la vente un peu comme survit le bail après

(54) D.H. 1929, page 42.

qu'il y ait eu rescision de la promesse unilatérale de vente qui l'accompagnait ; la jurisprudence tendant à ne voir dans la promesse qu'une simple pollicitation (55), celle-ci peut très bien renaître après l'anéantissement de la vente, on ne saurait refuser au vendeur le droit de faire une offre même à l'acquéreur primitif. Ce qui montre que la jurisprudence, au moins jusqu'à une date récente, voit dans la promesse unilatérale, une vente dont les éléments sont échelonnés dans le temps, c'est que, après la rescision, elle n'admet pas que la promesse continue à courir jusqu'à expiration du délai imparti à l'acheteur : « il ne peut être donné acte à de Coubertin qu'il renonce momentanément à la réalisation de la promesse de vente avec faculté de la reprendre avant la fin du bail ; de Coubertin en notifiant sa volonté de réaliser la vente est, en effet, devenu propriétaire incommutable... il a ainsi accompli un acte définitif sur lequel il ne peut plus revenir », ainsi s'exprime la Cour d'Appel de Paris dans son arrêt du 12 novembre 1928 précité.

Chose curieuse à constater, même en se plaçant lors de l'acceptation, cette jurisprudence aboutit aux mêmes résultats que la première et se refuse à croire que la promesse puisse persister après la rescision de la vente ; la promesse a rencontré une fois l'acceptation de l'acheteur, elle est usée, ce qui pourrait persister ne serait qu'une pollicitation ordinaire, semble-t-il. Ici encore apparaît la confusion qui règne dans la jurisprudence sur la vraie nature de la promesse unilatérale, quoique la solution qu'elle donne soit probablement la bonne.

L'acquéreur qui voudrait conserver une chance de spéculation en pensant voir baisser la valeur de l'immeuble,

(55) Req. 1^{er} août 1924, D.P. 1925-1-23.

et pouvoir l'acheter au prix fixé, force la jurisprudence à considérer, au moins implicitement, la nature de la promesse unilatérale. Et ceci montre bien clairement les liens qu'il y a entre ces deux questions : la nature de la promesse unilatérale de vente et l'époque à laquelle il faut apprécier la lésion.

Il faut bien reconnaître le peu d'importance pratique de la question, car l'acheteur, surtout aujourd'hui, a bien peu de chances de voir baisser la valeur de l'immeuble ; mais, en estimant épuisé le droit de l'acheteur à la promesse une fois que celui-ci a accepté, la Cour d'Appel de Paris prend parti sur la nature de la promesse qu'elle ne considère au fond que comme une pollicitation, un élément du contrat de vente, contrat qui ne saurait être rescindé qu'une fois entièrement constitué. Cette question des effets de la rescision sur la promesse est intéressante, car de même que les difficultés qui se présentent pour savoir quand il faut apprécier la lésion, elle oblige la jurisprudence à prendre parti sur la nature de la promesse unilatérale. Toujours les faits poussent à en revenir là, et c'est pourquoi l'étude de cette nature fera l'objet de la deuxième partie de cette thèse.

Tel est exposé objectivement l'état de la jurisprudence, jusqu'à nos jours, sur la rescision des promesses unilatérales de vente d'immeubles pour lésion. En ce qui concerne la question de savoir si les promesses unilatérales sont rescindables, celle de la preuve et de la constatation de la lésion, celle des effets et conséquences de la lésion, la jurisprudence est homogène et prête peu à discussion. Elle est particulièrement significative lorsqu'elle refuse d'admettre que la promesse survit à la rescision de la vente, car elle montre qu'elle voit dans la promesse unilatérale une vente ordinaire, et elle est en accord avec elle-même, puisqu'en ce

qui concerne l'époque à laquelle doit s'apprécier la disproportion entre la valeur et le prix elle donne une solution en prenant la même base. Et de tout cet exposé il ressort bien qu'aujourd'hui ces diverses questions sont tranchées dans le sens de la lésion appréciée lors de l'acceptation, parce que c'est à ce moment que la vente a lieu; et le raisonnement est irréprochable.

On voit aussi apparaître dans les divers arrêts et jugements rapportés des arguments nombreux en faveur de la thèse qui semble triompher, mais aussi les critiques qui lui sont adressées, surtout du point de vue de la lésion considérée comme un vice subjectif du contrat, comme un vice du consentement. Ces arguments contradictoires n'arrivent pas à emporter la conviction pour l'une ou l'autre solution : ils se croisent, ne se détruisent pas : il semble que l'on est dans un dilemme. Cet état de fait appelle aussitôt une discussion qui permette de voir l'ensemble du champ de bataille et peut-être de concilier les deux solutions, en conflit plus théorique que pratique, il faut bien le reconnaître.

DEUXIÈME PARTIE

NATURE JURIDIQUE DE LA PROMESSE UNILATERALE : CONTRAT DE PROMESSE DE VENTE

Par la force des choses nous sommes conduits à étudier d'abord quelle est la nature de la promesse unilatérale de vendre un immeuble. Cette sorte de contrat a fait de bonne heure l'objet de constructions doctrinales ; il n'est pas nécessaire d'en faire ici, un long historique ; néanmoins, on peut tenir compte avec profit de l'avis de Pothier, qui expose clairement la question.

Après le Code civil, la nature de la promesse unilatérale souleva les difficultés que nous avons vu se poser devant la jurisprudence. La doctrine s'est élaborée, elle a distingué peu à peu la promesse unilatérale des institutions voisines qui lui ressemblent, accompagnée, en partie du moins, par les tribunaux. Différentes thèses ont été écrites sur ce sujet qui, d'ailleurs, a fini par être introduit dans la classe de ce qu'on a appelé « les avant-contrats », appellation assez récente qui est moins une théorie que la réunion, sous une dénomination commune, de toutes les promesses de contrat, car dans la pratique, ce terme d'avant-contrat ne se rencontre jamais.

D'ailleurs, le terme de « promesse de contrat » corres-

pond beaucoup mieux à la réalité, surtout dans ce sujet, et nous l'emploierons de préférence à tout autre, en convenant qu'il englobe le sens « d'avant-contrat ».

Récemment la jurisprudence a eu l'occasion de se prononcer de façon précise, et directement, non par voie de conséquence comme cela se produit le plus souvent lorsqu'il s'agit de solutions à donner aux problèmes soulevés par la lésion.

Nous verrons dans un bref historique l'opinion des anciens auteurs et ce que le Code a apporté de nouveau à la nature de la promesse unilatérale;

Puis il faudra préciser ce que n'est pas la promesse unilatérale, dissiper toute confusion;

Enfin, nous verrons ce qu'elle est en réalité, et quelle est la dernière conception de la jurisprudence à son endroit.

CHAPITRE PREMIER

LES OPINIONS DOCTRINALES DEPUIS POTHIER JUSQU'AU CODE CIVIL

Il n'y a pas lieu de rechercher ici les origines lointaines de la promesse unilatérale de vente ; et nous nous contenterons d'exposer rapidement les conceptions doctrinales de notre ancien droit, de Pothier principalement, puis nous verrons à quelles discussions donna lieu le Code civil, dans sa préparation et après sa rédaction, au sujet des promesses de vente.

Dans l'ancien droit français on trouve de longues controverses qui portent surtout sur l'assimilation de la promesse synallagmatique de vendre à la vente pure et simple, et sur le droit de l'acheteur éventuel à des dommages et intérêts en cas d'inexécution de la part du vendeur. Dumoulin dans son « Commentaire du Titre des Fiefs et des Censives de la Coutume de Paris » examine le cas de promesse de vente d'une Censive, et se demande quel droit elle donne à l'acquéreur. Au XVI^e siècle, d'Argentré (1), et le Président Fabre (2) distinguent la vente de la promesse de vente. Claude Ferrière, plus tard, écrit cette phrase : « La

(1) De Laudiniis, cap. I, parag. 14.

(2) Codex, Lib. I; tome III,

promesse de vente vaut vente lorsque les trois conditions nécessaires pour former le contrat s'y rencontrent; res, pretium, et consensus » (3). Un auteur surtout, Pothier, au XVIII^e siècle, traite de la promesse de vente avec clarté et simplicité dans son « Traité du Contrat de Vente » (4). Il commence par distinguer soigneusement la promesse de vente de la simple pollicitation, éphémère par nature.

Il n'y voit pas, non plus, une vente pure et simple : « Celui qui vous promet de vous vendre une chose, ne la vend pas encore ; il contracte seulement l'obligation de vous la vendre lorsque vous le requerez ».

Il pense que l'acheteur éventuel, avant d'avoir accepté la promesse, n'a qu'un droit personnel vis-à-vis du vendeur. Mais, contrairement à Henrys, Conseiller du Roi en son siège présidial du Forez, qui estime que, au cas de refus d'exécution du vendeur, le stipulant n'aura droit qu'à des dommages et intérêts, Pothier déclare la promesse irrévocable : l'acheteur pourra prendre jugement contre son vendeur, jugement qui « vaudra pour contrat ». La règle « *nemo potest praeceps cogi ad factum* » ne s'applique « qu'à l'égard des obligations de faits extérieurs et corporels », dit-il. « Cette opinion paraît suivie dans la pratique, comme étant la plus conforme à la fidélité qui doit régner entre les hommes pour l'accomplissement de leurs promesses ». C'est une manifestation du caractère sacré et intangible de la parole donnée, principe qui domine de toute façon les promesses unilatérale de vente.

Il envisage ensuite le cas d'augmentation de valeur de la chose promise avant l'acceptation de la promesse : « le profit de l'augmentation doit appartenir à celui aux risques

(3) Dictionnaire de Droit Pratique, V^e Promesse de vente ou de louer, II, page 572.

(4) BEAUCÉ. — Tome IV, édit. 1818. Œuvres. Chap. I, paragr. 6.

de qui est la chose : *ubi periculum, ibi et lucrum* » ; n'ayant pas à envisager la lésion du vendeur pour une augmentation de valeur, il estime tout de même que celui-ci peut demander en supplément de prix ou « retenir cette accrue ».

Le Journal des Audiences (5) rapporte un arrêt du Parlement de Paris du 28 mai 1658, décidant que le jugement rendu vaut contrat si il y a eu promesse antérieure, et cet arrêt fit jurisprudence.

A la fin de notre ancien droit, la jurisprudence et les auteurs voyaient clairement que la promesse de vente n'était pas une simple pollicitation, qu'elle se distinguait de la promesse synallagmatique, et qu'elle s'identifiait à la vente si tous les éléments de celle-ci y étaient réunis, ce qui peut se déduire à contrario, de l'exposé si clair de Pothier.

Sans doute, la théorie de la promesse de vente était-elle plus descriptive qu'explicative à cette époque, mais elle avait le mérite de mettre en lumière les traits caractéristiques de cette institution et de situer sa place exacte parmi les institutions voisines en comparant leurs caractères spécifiques.

Avec le Code civil, commencèrent des confusions graves; au titre « de la Vente » il contient deux textes relatifs à la promesse de vente :

l'article 1589 : « la promesse de vente vaut vente lorsqu'il y a consentement réciproque des deux parties sur la chose et sur le prix » ;

et l'article 1590 : « si la promesse de vente a été faite avec des arrhes, chacun des contractants est maître de s'en départir. Celui qui les a données en les perdant, et celui qui les a reçues en restituant le double ».

(5) Tome I, p. 773.

S'agit-il là de la promesse unilatérale de vente ?

L'article 1589 assimile la promesse de vente à la vente, sans plus préciser. Son sens littéral peu clair a donné lieu à trois interprétations.

MERLIN, d'un côté, (6) prend le texte dans son sens littéral et pense que le Code civil a voulu assimiler les promesses de vente aux ventes effectives ; elles n'existent plus, ce qui tranche la controverse des anciens auteurs en ce qui concerne le refus d'exécuter de la part du promettant. Après quoi il essaie de démontrer qu'il reste d'accord avec Pothier, ce qui est pour le moins paradoxal, puisque ce dernier n'étudie que la promesse unilatérale de vendre que MERLIN supprime. Mais il a bien vite fait d'escamoter cette sorte de promesse de vente ; on peut se demander s'il en a eu une conception nette et il paraît bien que son contemporain Toullier en ait eu une vue plus claire et plus conforme, d'ailleurs, à l'esprit du législateur.

TOULLIER (7), en effet, estime que l'article 1589 ne vise que les promesses bi-latérales, synallagmatiques, de vendre. Cet article parle en effet de consentement sur la chose et le prix, ce qui implique un accord, donc deux volontés qui se rencontrent ; il pense que l'article 1589 rend sans objet les difficultés relatives au refus d'exécution du vendeur « en adoptant l'opinion des docteurs qui assimilent la promesse de vente à une vente effective ».

A cette époque il semble que la question continua à être débattue par la doctrine, mais n'avança pas d'un pouce. La jurisprudence en cette même période commençait à donner quelques solutions, et ce fut surtout elle qui, jusqu'à la fin du XIX^e siècle, trancha les difficultés, sans trop d'ail-

(6) Répertoire Universel et Rationné de Jurisprudence, V^o Vente.

(7) Droit Civil Français, tome IX,

leurs se prononcer sur la nature véritable de la promesse unilatérale.

Mais, au début de notre siècle, les arrêts contradictoires des tribunaux et les discussions qui s'élevèrent entre eux firent rechercher, par les auteurs, si le Code civil ne contenait pas une solution inaperçue, ou si, du moins, il ne donnait pas une indication permettant de déduire ce qu'il entendait par promesse unilatérale de vente : aussi se reportait-on aux articles 1589 et 1590 qui pouvaient être présumés traiter de la question. Ainsi M. PLANIOL, dans son *Traité élémentaire de Droit Civil*, expose, contrairement à MERLIN et à TOULLIER, que l'article 1589 ne vise que les promesses unilatérales de vendre, qu'il distingue, d'autre part, de ce qu'on appelle les promesses synallagmatiques qui, pour lui, n'ont pas d'existence juridique propre. Il n'y aurait d'ailleurs que des promesses unilatérales et point ne serait besoin de parler de promesse synallagmatique, car s'il y a promesse de vendre et d'acheter, il y a vente sous condition peut-être, mais il y a vente. M. PLANIOL pense que l'erreur provient des mots « consentement réciproque ».

Il est utile de préciser dès maintenant que le terme de « promesse synallagmatique » désigne, qu'on lui reconnaisse ou non une existence distincte, une promesse de vendre et d'acheter l'immeuble, où les deux parties s'engagent à faire quelque chose.

Puis M. PLANIOL donne une bonne définition : « la promesse de vente est un contrat dans lequel une personne s'engage à vendre à l'autre partie une chose, sans que celle-ci consente immédiatement à l'acheter » ; il s'agit-là, à coup sûr, de la promesse unilatérale de vente. Il montre ensuite que la promesse synallagmatique n'est qu'une vente sous condition ; que l'article 1589 n'apporte qu'une précision en ce qui concerne la chose et surtout le prix, car, pour

POTHIER par exemple, le prix pouvait n'être pas précisé et la promesse valable cependant. Dans un paragraphe intitulé : « Pourquoi la loi parle de consentement réciproque à propos d'un acte unilatéral », M. PLANIOL constate que l'article 1589 parle du « consentement réciproque des deux parties » ; « ceci, dit-il, n'a point été écrit pour faire allusion à des promesses bilatérales de vendre et d'acheter dont personne n'avait eu l'idée avant que les commentateurs du Code les eussent inventées, mais bien pour répondre à quelques observations de POTHIER..... Les auteurs du Code ont sans doute voulu... n'attribuer à la promesse de vente l'effet de la vente qu'autant que les éléments essentiels du futur contrat, la chose et le prix, seraient bien déterminés d'avance » (8).

Enfin, dit-il, les anciens auteurs ne se sont occupés que de la promesse unilatérale de vendre, l'article 1589 mettant un terme à la discussion portant sur le cas où il y a refus d'exécution du vendeur : le juge, désormais, n'a plus qu'à constater l'existence de la promesse et de l'acceptation, il prononce la mise en possession de l'acheteur.

M. PLANIOL pose une excellente définition de la promesse unilatérale. Mais les conséquences qu'il en tire ne paraissent pas strictement logiques. Nous aurons à revenir sur le point de savoir si la promesse unilatérale a un effet conditionnel ou non ; de même il sera indispensable de préciser ce qu'il faut exactement entendre par « unilatéral », lorsqu'on parle de promesse unilatérale. Il semble aussi que M. PLANIOL n'entend voir ici, conformément à une partie de la jurisprudence, qu'une vente dont les éléments sont échelonnés dans un délai plus ou moins long.

Mais pour le moment nous n'envisageons que les rapports

(8) PLANIOL, — Tome II, 11^e édition, n° 1407.

de la promesse unilatérale avec le Code civil ; trois opinions ont été émises : celles de MERLIN, de TOULLIER, et, récemment, de M. PLANIOL.

Ces auteurs, en s'en tenant à la lettre du texte des articles 1589 et 1590, en déduisent qu'ils s'appliquent ou ne s'appliquent pas à la promesse unilatérale. Mais il est fort utile aussi, en l'espèce, de rechercher dans les travaux préparatoires du Code de 1804 l'intention profonde du législateur.

M. PLANIOL, dont nous allons retrouver dans le chapitre suivant l'ensemble des arguments contre l'existence de la promesse synallagmatique de vendre et d'acheter, prétend que les anciens auteurs ne se sont occupés que de la promesse unilatérale, et nous venons de voir que pareille assertion ne saurait être retenue ; nous avons trouvé, en effet, chez Claude Ferrière une phrase qui rappelle étrangement le texte de l'article 1589 du Code. On ne saurait donc tirer un argument quelconque de notre ancien droit pour dire que le Code civil n'a pas envisagé les promesses synallagmatiques. POTHIER n'est pas le seul auteur qui se soit occupé des promesses de vente, et quoi qu'il ait inspiré le législateur de 1804, les travaux préparatoires démontrent au contraire que les rédacteurs du Code n'ont guère eu dans l'esprit que les promesses synallagmatiques.

Ces travaux préparatoires (9) sont bien significatifs. Tout d'abord, dans la présentation du projet des articles 1589 et 1590, au Corps législatif, PORTALIS a exposé qu'« on trouve, effectivement, en pareil cas, tout ce qui est la substance du contrat de vente ». Parler ainsi d'une promesse de vente indique bien qu'il ne s'agit pas d'une promesse unilatérale où, par définition, manque encore l'acceptation de l'ache-

(9) FÉNET. — Tome XIV, pages 118, 153 et 184.

teur éventuel. Devant le Tribunal, le Tribun FAURE déclara que « la promesse a la même force que la vente même, dès que les trois conditions se trouvent réunies : la chose, le prix et le consentement » ; lui aussi vise la promesse de vendre et d'acheter, et ce ne serait qu'en forçant les termes qu'il emploie qu'on pourrait soutenir qu'il envisageait la promesse unilatérale une fois donnée l'acceptation de l'acquéreur. Enfin, devant le Corps législatif, GRENIER, dit que « la validité de la promesse de vente, qui ne peut avoir plus de faveur que la vente, à laquelle elle est parfaitement assimilée, est soumise aux mêmes conditions que celles de la vente ». Et nous verrons bien qu'il n'y a pas vente tant que la promesse n'est pas acceptée par le bénéficiaire. Nous serons amenés à constater, à la fin de cette deuxième partie, que la promesse ne donne à l'acheteur qu'un droit éventuel personnel, tant qu'il n'y a pas d'acceptation de sa part, que ce n'est qu'au moment où celle-ci est donnée qu'il y a transfert de propriété, qu'il y a vente.

Sans entrer dans la discussion sur l'existence pratique et juridique de la promesse synallagmatique, force est bien de constater qu'elle semble bien seule visé par les articles 1589 et 1590.

De tout cela il résulte qu'on ne saurait chercher dans notre Code civil une indication sur la nature de la promesse unilatérale de vendre. Il faut bien reconnaître que le législateur de 1804 n'a pas suivi POTHIER sur ce point : bien loin de là, il apporte, aux dire même de M. PLANIOL, des précisions contraires à l'avis de POTHIER. En cette matière le Code a apporté malheureusement une certaine confusion en ayant l'air de s'occuper d'une question qu'il n'a pas envisagée, comme le montrent les travaux préparatoires dont l'étude est toujours instructive.

Ainsi la doctrine a le champ libre pour élaborer, en ob-

servant les principes généraux de notre droit, une théorie explicative de la nature de la promesse unilatérale qui rendra compte de la réalité complexe.

Mais il convient d'abord de situer la question, de déterminer ses contours, avant de chercher quelle est la nature de l'acte étudié.

CHAPITRE II

LA PROMESSE UNILATERALE DE VENTE : CE QU'ELLE N'EST PAS

Il faut d'abord éviter toute confusion en ce qui concerne la nature de la promesse unilatérale de vente et se garder de l'assimiler en tout ou partie à des opérations voisines, mais différentes.

Il convient normalement de commencer à examiner en quoi elle diffère de la pollicitation, puis de la promesse synallagmatique, et enfin de la vente conditionnelle.

SECTION I

DISTINCTION DE LA PROMESSE UNILATERALE ET DE LA SIMPLE POLLICITATION

« Il faut bien prendre garde à ne pas prendre pour une promesse de vendre, la déclaration que fait une personne de la disposition actuelle, en laquelle elle est de vendre. Cette déclaration ne renferme aucune obligation, et laisse à celui qui la fait la liberté de changer de volonté jusqu'à

ce que le marché ait été conclu » (10). Il est très délicat de déterminer avec certitude la limite qui sépare l'offre de vendre de la promesse unilatérale de vente. Il convient tout d'abord de préciser qu'il ne s'agit pas de distinguer la promesse unilatérale des simples pourparlers, qui ne sont pas une offre de vendre et qui n'engagent à rien. Il faut délimiter le domaine propre de l'offre de vendre, de la sollicitation d'un vendeur décidé à passer le contrat s'il rencontre un acheteur. Cette délimitation est essentielle pour établir que la promesse unilatérale de vente a une existence propre, et c'est un point capital pour l'étude de sa nature, on s'en apercevra plus loin.

Dans la jurisprudence on trouve des confusions justifiées par la complexité du sujet (11). En 1847, la Cour de Paris faisait la distinction (12), mais, à une époque récente, la confusion est manifeste ou au moins implicite (13). BACDREY-LACANTINERIE et SAIGNAT (14) disent : « l'acception manquant, il n'y aurait qu'une simple sollicitation », et HUC est du même avis (15).

« Mais promettre est, en bon français, plus qu'offrir » (16), et la distinction peut se faire à deux points de vue qui montrent bien les avantages que présente la promesse unilatérale sur la simple sollicitation : aux points de vue des délais respectifs de l'une et l'autre, et des conséquences de la rétractation induite du vendeur.

Normalement l'offre ordinaire est faite à une personne déterminée ou bien à plusieurs personnes par des moyens

(10) POTHIER. — Œuvres, tome IV, n° 477.

(11) Notamment : D.P. 1847-1-347 et D.P. 1848-1-185.

(12) D.P. 1847-2-127.

(13) Gaz. Pal. 1925-2-290, et G.P. 1926-1-96.

(14) 3^e édition, tome X, n° 63.

(15) Commentaires théoriques et pratiques du Code Civil, tome X.

(16) PLANIOL et RIPERT. — Traité Pratique, tome VI, par Esmein.

de publicité divers; mais on ne saurait dire que la promesse unilatérale de vente ne s'adresse qu'à une seule personne déterminée, et tirer de là un critérium de distinction : il est de l'essence de cette dernière de ne s'adresser qu'à un seul acquéreur éventuel, mais il n'est pas de l'essence de la pollicitation de s'adresser à plusieurs personnes à la fois, elle s'adresse souvent à une seule.

Un critérium peut, au contraire, se trouver dans le délai qui accompagne la promesse unilatérale. La pollicitation est éphémère par nature, le pollicitant n'est nullement tenu de la maintenir pendant un laps de temps quelconque; c'est ce qui se passe dans l'offre faite verbalement entre présents.

Accompagnant l'une et l'autre, on peut trouver un délai d'acceptation, c'est le cas normal pour la promesse unilatérale. Le pollicitant peut, cependant, déclarer que son offre ne sera valable que pour une période déterminée et que née et toute acceptation qui lui parviendra après ce délai sera sans effet. Dans ce cas, l'offrant s'engage, pendant tout ce délai, à fournir l'immeuble s'il rencontre une acceptation, qu'il s'agisse d'une offre faite à une seule personne ou à plusieurs à la fois. Et là il semble être dans la même situation que le promettant, il est obligé de maintenir son offre pendant le délai.

Mais dans la promesse unilatérale accompagnée d'un délai, le vendeur ne peut se permettre de vendre à un tiers qui se présenterait avant que le premier individu auquel il a fait son offre l'ait accepté; avec la pollicitation ordinaire, l'acquisition est le prix de la course, on ne peut en rien présumer que l'offre était exclusivement faite en faveur d'une seule personne, sinon on passe à cet instant dans un autre domaine, dans celui de la promesse unilatérale, comme nous allons le voir un peu plus loin, et là la délimitation des deux domaines est assez nette. Même au

cas où l'offre est faite à une seule personne, le délai imparti l'est dans ce cas par la seule volonté du pollicitant, sans intervention de l'acceptant éventuel. Nous verrons au contraire que le délai dans la promesse unilatérale fait l'objet d'un accord entre le promettant et le stipulant.

Il faut d'ailleurs reconnaître que si, le plus souvent, la promesse unilatérale est accompagnée d'un délai après lequel le vendeur prudent reprend sa liberté, le plus souvent, au contraire, la pollicitation n'est accompagnée d'aucun délai. Cependant, la jurisprudence et la doctrine sont d'accord pour admettre que toute offre, même lorsque le vendeur n'a pas fixé de délai, en comporte un implicitement consenti par le pollicitant, pour qu'un acheteur éventuel ait le temps matériel de prendre connaissance de l'offre et d'y répondre par une acceptation, surtout lorsqu'il s'agit de personnes éloignées les unes des autres. M. ESMEIN dit que « l'offre doit être maintenue pendant un délai raisonnable. Ce délai est variable selon les circonstances, appréciées par les juges du fait » (17). La jurisprudence estime qu'il y a retrait indu s'il est trop rapide (18). Mais on est d'accord pour reconnaître que le délai, « raisonnable » est nécessairement assez bref, et que, d'autre part, il n'est pas essentiel à la pollicitation de vivre longtemps, au contraire. Ce que l'on exige c'est seulement que l'offre dure plus d'un trait de temps, que l'on tienne compte des faits qui peuvent nécessiter un délai. Normalement la pollicitation est éphémère par nature, quoiqu'il faille bien convenir que l'absence de délai n'en constitue pas le critérium.

Mais la distinction se complique du fait que l'on trouve des promesses unilatérales sans limitation de temps. Certes le cas est très rare, car il est bien imprudent de la part du

(17) PLANIOL et RIPERT. — Loc. cit., tome VI, p. 178.

(18) Paris, 5 février 1910, D. P. 1913-2-1. Note Valéry.

vendeur de ne pas limiter la durée de son engagement; il s'est présenté cependant en pratique, la jurisprudence, nous le verrons, ayant eu à se prononcer sur la prescription de la promesse. Peut-on alors vraiment trouver une différence entre l'offre ordinaire sans délai fixé, et la promesse unilatérale illimitée dans le temps?

Il semble qu'au point de vue du délai la promesse unilatérale n'est qu'une offre avec ou sans fixation d'une période pendant laquelle l'acceptation peut intervenir. Il y a néanmoins une différence capitale, peu apparente, mais réelle: on peut concevoir une pollicitation sans délai, on ne conçoit une promesse unilatérale sans délai. Il faut bien se garder d'une confusion facile: lorsqu'on dit qu'une promesse est faite sans délai, on emploie un terme impropre, il faut parler de promesse sans délimitation de temps; ainsi évite-t-on de confondre la délimitation et l'existence du temps imparti au stipulant pour accepter la vente. Et c'est là le critérium de la promesse unilatérale: la pollicitation peut ne pas comporter de délai, par nature la promesse unilatérale en comporte toujours un, mais il peut ne pas être délimité par les parties. M. LEVRIER (19) expose que le délai est essentiel à la promesse unilatérale, mais ne montre pas avec assez de netteté pourquoi. Déjà POTHIER (20) prévoyait le cas, mais évitait toute confusion en disant que « les promesses de vendre... se font, ou avec limitation de temps, ou sans limitation de temps ».

La difficulté soulevée par l'indétermination du délai ne touche pas à la nature de la promesse unilatérale, mais seulement à la manière dont on devra interpréter la promesse imprécise.

Mais, qu'elle comporte un délai déterminé ou non, cette

(19) Thèse, Bordeaux, 1920, p. 118.

(20) Tome IV, n° 480.

promesse unilatérale se distingue nettement de l'offre par les conséquences qu'entraîne la rétractation induite du promettant. Et c'est là le même critérium, le délai imparti à l'acheteur éventuel, qui joue; mais il faut l'envisager quant aux effets du caractère contractuel de sa source.

Quelles sont les conséquences de la rétractation du vendeur avant l'acceptation de l'acheteur, ou de son refus d'exécution à ce moment-là, et en quoi diffèrent-elles des effets de la rétraction induite du promettant ?

M. LEDUC (21) dans son ouvrage sur l'avant-contrat, dit que celui-ci « aboutit bien à l'émission d'une offre dont l'acceptation par le destinataire constitue le contrat définitif. Mais si la phase finale de la combinaison est conforme au processus de l'offre, la phase préparatoire est différente, et cela produit entre l'offre émanant de la volonté unilatérale d'un individu et l'offre résultant d'un avant-contrat, des différences essentielles ».

Sous réserve des points de contact que nous venons d'indiquer entre l'offre et la promesse unilatérale, nous n'envisagerons ici que les cas normaux qui se présentent le plus souvent en pratique, c'est-à-dire la sollicitation sans délai d'acceptation et la promesse unilatérale avec un délai prévu, pour marquer la différence : quant aux changements d'état des parties, quant à la révocabilité de l'offre, et quant aux conséquences de celle-ci.

Les auteurs admettent que le décès, l'incapacité, survenus dans la personne de l'offrant avant la conclusion du contrat empêchent celui-ci de se former; la jurisprudence a, depuis longtemps (22), consacré ce principe que l'offre est personnelle. La promesse, au contraire, est définitive pour tout le temps fixé, c'est une charge qui passe aux héritiers

(21) Thèse Paris 1909, page 152.

(22) D.P. 1846-1-335, Chambre Civ. 30 juillet 1846.

des parties décédées avant l'acceptation, sauf, bien entendu, dans le cas où le contrat est passé *intuitu personæ*; mais l'obligation résultant de la promesse n'étant pas, a priori, stipulée en considération de la personne, les héritiers du promettant resteront tenus au transfert si le bénéficiaire accepte dans les délais. De même les héritiers du stipulant recueilleront dans son patrimoine le droit éventuel qu'avait leur de *cujus* contre le vendeur.

Nous verrons qu'en cas d'incapacité du promettant provenant de sa faillite (23), la promesse est caduque, comme la pollicitation, mais nous verrons aussi que cette identité de résultats ne provient pas d'une identité de nature.

Même si ce n'est pas là un critérium, force est de reconnaître qu'en général l'offre adressée à une seule personne peut être acceptée par une autre sans que pour cela le vendeur encoure de responsabilité. Le promettant au contraire ne saurait contrevenir à son engagement sans s'exposer à des poursuites légitimes du stipulant, qui peut obtenir des dommages et intérêts. M. LEDUC pense que DEMOLOMBE, suivi en cela par la jurisprudence, édifie « un système bâtard », présumant une fixation de délai de la part du pollicitant, délai qu'accepterait tacitement le destinataire; c'est là, à son avis, passer dans le domaine de l'offre contractuelle, de l'avant-contrat, et il voit dans la promesse unilatérale un avant-contrat. Sans adopter intégralement la thèse de M. LEDUC, nous verrons l'importance de cette distinction en précisant, plus loin, la nature exacte de la promesse unilatérale et le rôle qu'y joue la pollicitation.

Lorsque l'acheteur manifeste son intention d'acheter, il se peut que le vendeur refuse purment et simplement de contracter, ayant décidé de garder son immeuble. S'il s'agit

(23) V. *infra*, chap. II, section III.

d'une simple pollicitation, l'offrant a, en principe, le droit d'agir ainsi s'il n'est tenu par aucun délai; dans le cas contraire, il encourrait une responsabilité qui l'obligerait à verser à l'acceptant des dommages et intérêts couvrant le *damnum emergens* et le *lucrum cessans* de celui-ci. Lorsqu'il y a promesse unilatérale de vendre, on discute sur le point de savoir quelles seront les conséquences de la rétractation du promettant; peut-il, parce que le contrat est effectivement formé du seul fait de l'acception de l'acheteur, se voir contraint au transfert par une exécution forcée, ou bien, par application de la règle: « *nemo potest præcise cogi ad factum* », ne doit-il être condamné qu'à des dommages et intérêts? Si l'on adopte la première solution, à coup sûr il y a là une différence essentielle entre l'offre retirée en cas de pollicitation, et celle retirée en cas de promesse unilatérale; si l'on ne peut réclamer au promettant que des dommages et intérêts, il y a encore une différence sinon dans le résultat, du moins dans le principe: il s'agira de dommages et intérêts délictuels ou quasi-délictuels pour le pollicitant, et pour le promettant de dommages à cause de l'inexécution d'une convention qui l'obligeait à maintenir son offre.

La différenciation de la promesse unilatérale et de l'offre est très délicate, et dans certain cas on peut se demander si la promesse n'est pas une pollicitation particulière. Mais le critérium le plus certain de la promesse unilatérale est son caractère conventionnel: il y a un engagement du promettant envers le stipulant qui accepte la promesse; il y a pour ce dernier un droit éventuel, juridiquement, mais certain dans son esprit, sinon on ne voit pas pourquoi celui qui prend un bail avec promesse de vente consentirait à à payer un terme plus élevé qu'en temps ordinaire, il a droit à l'avantage qu'il paie. On ne peut d'ailleurs voir clai-

rement la différence qu'il y a entre la pollicitation et la promesse unilatérale qu'après avoir fait l'étude de la nature de cette dernière, et nous y rencontrerons deux offres: l'une ayant trait au consentement des parties, l'autre à l'objet de la promesse, ce qui découle du caractère contractuel de cette dernière.

Le caractère conventionnel de la promesse en est le trait le plus caractéristique, mais est-ce à dire qu'il n'y ait guère de différence entre la promesse unilatérale et la promesse synallagmatique, qui semble, à première vue, aboutir au même résultat?

SECTION II

DISTINCTION DE LA PROMESSE UNILATERALE ET DE LA PROMESSE SYNALLAGMATIQUE, SEULE REGLEMENTEE PAR LE CODE CIVIL

Dès l'étude des texte du Code civil qui se rapportent à la promesse de vente, on voit surgir la distinction des promesses synallagmatiques et des promesses unilatérales; M. PLANIOL, nous l'avons-vu, estime qu'il n'y a pas lieu de distinguer ces deux formes de promesses; pour lui, il n'y a que des promesses unilatérales de vendre, et il est suivi dans cette opinion par M. JOSSERAND, qui considère aussi que la promesse de vendre « est nécessairement un contrat unilatéral ».

Nous avons déjà précisé que par promesse synallagmatique on entend un contrat où le vendeur s'engage à vendre, et l'acquéreur s'engage à acheter, le tout dans un certain

délai fixé par la convention. Dans la promesse unilatérale, au contraire, on ne trouve qu'un vendeur qui promet à un acheteur éventuel de lui transférer son immeuble si celui-ci se décide à se porter définitivement acquéreur dans un certain délai qu'ils fixent ensemble; ici, il n'y a que le vendeur qui donne, par avance, son consentement à la vente, celle-ci ne se forme pas encore, il n'y a, au profit de l'acquéreur, qu'un simple droit éventuel, et aucun engagement de sa part: il peut, s'il le veut, acheter à n'importe quel moment du délai qui lui est imparti.

On rencontre la formule: « je vous promets de vous vendre, et vous me promettez d'acheter dans le délai que nous fixons », et c'est alors une simple vente conditionnelle; on promet que le transfert aura lieu dans le délai fixé, si les parties respectent leurs engagements; mais, en somme, l'engagement de l'un et l'autre contractants est déjà donné, le transfert de propriété seul est retardé. Et c'est alors qu'il s'agit d'une promesse synallagmatique de vendre et d'acheter, il y a, à proprement parler, engagement synallagmatique. Et la promesse unilatérale en diffère essentiellement: BAUDRY-LACANTINERIE et SAIGNAT (24), montrent d'ailleurs que la première fait naître un droit réel et non personnel, que son bénéficiaire peut exercer la revendication en cas de vente à un tiers, qu'elle peut être transcrite dès sa naissance, que les risques sont pour le bénéficiaire et que le droit proportionnel de mutation peut être perçu dès son origine, conséquence que, nous le verrons, ne comporte pas la promesse unilatérale de vente.

Mais la question, la seule intéressante en cette matière, est de savoir si le Code a eu en vue, dans ses articles 1589 et 1590, l'une ou l'autre de ces deux opérations; et immédia-

(24) Tome X, n° 75.

tement se présente à nouveau l'opinion de M. PLANIOL, qui prétend que l'article 1589 ne vise que les promesses unilatérales de vente.

Une brève recherche dans le recueil des travaux préparatoires au Code indique nettement que M. PLANIOL ne saurait à bon droit soutenir que le législateur ne s'est occupé que de celles-ci, au contraire. Nous n'avons fait qu'effleurer sa thèse en ce qui concerne son argument historique, cependant nous n'entrerons pas ici dans une longue discussion pour savoir si les promesses synallagmatiques de vendre existent ou non; nous n'envisagerons ce point qu'autant qu'il permettra de préciser la nature de la promesse unilatérale et montrera que le Code civil ne les a pas prévues. Si nous avons à examiner l'ensemble des arguments de M. PLANIOL, c'est donc maintenant d'un point de vue différent; cependant la réfutation de ses arguments permettra de mettre définitivement en lumière que le Code ne s'est pas du tout occupé de la promesse unilatérale, si les travaux préparatoires ne sont pas jugés assez significatifs pour emporter la conviction.

Les arguments de M. Planiol peuvent se ramener à trois: la promesse de vente ne saurait qu'être unilatérale, sinon il y aurait simplement vente sous condition, et sur ce point il rejoint la théorie de M. LEDUC sur l'avant-contrat synallagmatique; de plus, l'article 1589 ne viserait que la promesse unilatérale; enfin les anciens auteurs, en particulier POTHIER, qui ont inspiré les rédacteurs du Code, ne traiteraient que d'elle seule. Notons que M. d'HOUDAIN aboutit à la même conception dans sa thèse (25).

Il paraît difficile, en s'attachant seulement à la lettre des textes, de penser que le Code civil vise les promesses unila-

(25) Thèse: De la promesse unilatérale de vente, Paris 1898.

térales de vendre dans l'article 1589, comme le pensent MERLIN, M. PLANIOL et M. d'HOUDAIN.

Si l'article 1589 visait la promesse unilatérale, lorsque les parties sont d'accord sur la chose et le prix, il y aurait de suite une vente, sans même qu'il y ait besoin de l'acceptation proprement dite de l'acheteur, comme dans la promesse unilatérale, puisque cette acceptation est déjà acquise. Et nous n'insisterons pas sur ce raisonnement qui conduit de suite à une pareille solution; LAROMBIERE, qui l'adopte, en déduit logiquement que, dès la promesse le bénéficiaire a un droit réel sur l'immeuble. Et nous verrons qu'il ne s'agit nullement de cela. Pour M. PLANIOL, l'article 1589 précise que la promesse unilatérale n'a « l'effet de la vente qu'autant que les éléments essentiels du futur contrat, la chose et le prix, seraient bien déterminés d'avance par une entente ou consentement réciproque des parties »(26). Et dès lors, la situation créée par le refus injustifié du vendeur est réglée par le Code, le jugement du tribunal constatera la vente, il n'aura pas à la prononcer: « la promesse de vente vaut vente ».

Et même en ne disant pas qu'il y a transfert dès la promesse, on pourrait penser qu'il y a une vente conditionnelle; mais nous verrons que, contrairement à l'opinion de M. PLANIOL, la promesse unilatérale n'est pas simplement une vente sous condition suspensive. Il semble bien, même sans connaître l'opinion des rédacteurs du Code, que l'article 1589 ne vise que la promesse synallagmatique de vendre et d'acheter, et qu'il n'y a pas erreur sur les mots: « consentement réciproque des deux parties » (notons, ce que M. PLANIOL passe sous silence, que le texte parle du consentement des deux parties). D'ailleurs d'autres auteurs pensent aussi

(26) Op. cit., n° 1407.

que l'article 1589 ne s'applique qu'aux promesses synallagmatiques, notamment COLMET DE SANTERRE (27), LAURENT (28), GUILLOUARD (29), BAUDRY-LACANTINERIE et SAIGNAT.

D'ailleurs, on se garde bien de parler de l'article 1590, qui suit immédiatement celui dont il est question. Et, plus clairement que celui qui le précède, il concerne la promesse synallagmatique avec arrhes. Reprenons ses termes qui sont importants : s'il y a promesse de vente avec arrhes « chacun des contractants est maître de s'en départir » ; le mot « chacun » ne saurait être escamoté, il indique que chacune des deux parties peut recouvrer son consentement, ce qui suppose bien que chacune a déjà donné le sien et qu'il y a un engagement à la charge de chacune d'elles, la suite du texte l'indiquant bien, d'ailleurs. S'il s'agissait d'une promesse unilatérale, les arrhes seraient versées par le promettant, qui, il ne faut pas l'oublier, et ce sera encore précisé plus loin, s'engage seul par la promesse ; il les perdrait s'il ne faisait pas honneur à sa parole, et l'acheteur éventuel, dans le seul intérêt duquel est faite la promesse, n'aurait pas à les rembourser si, à l'expiration du délai qui lui est accordé, il n'acceptait pas la vente. Du fait que cet article suit immédiatement l'article 1589, on peut tirer cet argument qui a une certaine valeur : il est probable que les deux textes s'occupaient de la même question.

Il a été répondu par avance au troisième argument d'ordre historique de M. PLANIOL : l'article 1589 « n'a point été écrit pour faire allusion à des promesses bilatérales de vendre et d'acheter, dont personne n'avait jamais eu l'idée avant que les commentateurs du Code les eussent inventées ». Nous avons vu, dans notre premier chapitre, que

(27) Tome VII, n° 10 bis, II.

(28) T. XXIV, n° 21.

(29) T. I, n° 72.

POTHIER n'est pas le seul à s'être occupé des promesses de vente, et, s'il n'a parlé que des promesses unilatérales, d'autres auteurs ont envisagé les promesses synallagmatiques.

Il résulte de toute cette théorie qui ne peut être acceptée dans son ensemble, que, si l'on ne veut pas reconnaître aux promesses synallagmatiques une existence juridique distincte, il n'y aurait que des promesses unilatérales, ce qui correspond bien apparemment au sens du mot « promesse ». Mais il est incontestable que, si nos anciens auteurs ont envisagé les deux opérations, le législateur de 1804 n'a certainement pensé qu'à la promesse synallagmatique comme en témoignent les travaux préparatoires au Code et les termes mêmes des articles 1589 et 1590, contrairement à l'opinion de M. PLANIOL. Mais nous n'avons pas à tâche de montrer si c'est à tort ou à raison que le Code civil admet l'existence distincte des promesses synallagmatique, nous ne chercherons pas s'il peut y avoir « avant-contrat synallagmatique à un contrat consensuel », comme le dit M. LÉDUC. Il nous suffit d'avoir la certitude que, n'ayant pas réglementé les promesses unilatérales, il laisse à la doctrine le champ libre pour en élaborer la conception juridique. Ainsi il apparaît que dans la promesse de vendre unilatérale proprement dite, il n'y a qu'une obligation contractée par le vendeur, qui semble arrêté, pendant un certain temps, dans la position d'un pollicitant, sans qu'il y ait pour l'acheteur d'obligation quelconque. Mais on peut se demander si cette offre unilatérale, qui est plus qu'une pollicitation, mais ne peut être confondue avec la promesse synallagmatique de vendre, ne peut pas être assimilée à une vente conditionnelle, la condition suspensive étant l'acceptation de l'acheteur? Cette question peut se poser même si on admet la distinction entre les promesses unila-

térales et synallagmatiques, même si on voit dans ces dernières des ventes sous condition suspensive.

SECTION III

DISTINCTION DE LA PROMESSE UNILATERALE ET DE LA VENTE SOUS-CONDITION

Lorsque la promesse a été acceptée, lorsque la vente se réalise, peut-on dire que le contrat dont tous les éléments sont réunis à un effet rétroactif et qu'il prend date lors de la promesse faite au stipulant?

Nous retrouvons la condition purement potestative, suspensive de l'exécution, qu'autrefois on invoquait en vain pour déclarer illicite la promesse unilatérale, en vertu de l'article 1174 du Code civil. Cette condition suspensive, l'acceptation de l'acheteur, est valable, puisque purement potestative pour le bénéficiaire de l'obligation seulement, et non pour le promettant. C'était l'opinion d'anciens auteurs, notamment de Ballot (30), de Mourlon (31), de Colmet de Santerre (32), de Larombière (33), et de Huc (34). D'après eux la promesse unilatérale était donc un contrat complet, mais le transfert de l'immeuble était retardé jusqu'à l'acceptation de l'acheteur.

Cette théorie est la conséquence d'une confusion sur le

(30) Rev. de Droit Français et Etranger, 1848, IV, page 118.

(31) De la Transcription, t. I, pages 92 et suivantes.

(32) Cours Analytique de Droit Civil, tome VII, n° 10 bis.

(33) Traité Théorique et Pratique des Obligations, t. I, article 1138, n° 13.

(34) Op. cit., tome X, n° 29.

mot « condition ». Il est très exact de dire que l'acceptation du stipulant est une condition de la vente, mais c'est une « condition essentielle » de cette vente, ce n'est pas un événement dépendant plus ou moins de la volonté du bénéficiaire, qui suspend l'exécution d'un contrat complet par lui-même ; ici l'acceptation est un élément indispensable, une condition d'existence de la vente elle-même, et non plus un événement suspensif qui en retarde seulement l'exécution.

L'unanimité s'est faite entre la doctrine et la jurisprudence sur cette confusion de quelques auteurs. Demolombe, Laurent, Aubry et Raù, Baudray-Lacantinerie, et les auteurs modernes évitent cette erreur. Des arrêts, anciens et récents, précisent que la promesse unilatérale ne crée pour l'acheteur éventuel qu'un droit pur et simple, et l'on trouve principalement ceux de la Chambre des Requêtes du 20 janvier 1862 (35) du 13 mars 1907 (36), et de la Cour de Nancy du 4 avril 1906 (37).

On peut voir une vente conditionnelle dans la promesse synallagmatique de vendre et d'acheter, et on peut lui appliquer l'article 1589 de notre Code : « la promesse de vente vaut vente ». M. LEVRIER (38), qui admet la coexistence distincte de la promesse unilatérale et de la promesse synallagmatique, pense que cette dernière « est une convention impliquant une modalité d'une nature particulière, la réserve d'une éventualité tendant généralement à retarder la réalisation de certains effets du contrat » ; pour lui, cette modalité n'est cependant pas une condition, contrairement à ce que pense M. LEDUC, qu'il critique (39).

(35) D.P. 1862-I-564.

(36) D.P. 1912-1-315.

(37) S. 1906-2-241.

(38) Thèse Bordeaux 1920, p. 41 et suivantes.

(39) LEDUC. — Thèse Paris 1909, chap. II.

De toute façon la promesse unilatérale acceptée n'a pas d'effet rétroactif, elle ne comporte aucune condition suspensive; le fait de dire que l'acceptation est la condition suspensive de la vente, provient d'une confusion sur le sens précis du mot « condition » d'une part, et, d'autre part, de ce que l'on considère la promesse unilatérale comme le seul acte dont les éléments sont échelonnés jusqu'à l'acceptation alors que la promesse se suffit à elle-même, est un acte complet, réunissant, dès son origine, les éléments essentiels à son existence. On ne peut dire non plus que l'acceptation ait un effet rétroactif qui avantagerait singulièrement l'acheteur. Et la prétendue nullité tirée du caractère purement potestatif de la condition disparaît avec celle-ci.

Mais dès maintenant, il faut indiquer que le promettant peut quelquefois ne pas tenir sa promesse et vendre son immeuble à un tiers, et, si l'acceptation était rétroactive, par le jeu normal de la théorie de la condition suspensive, l'aliénation au profit du tiers pourrait être annulée, que ce tiers soit de bonne ou de mauvaise foi ; nous verrons que la jurisprudence arrive cependant à faire tomber la vente frustrant le stipulant, mais par des moyens détournés ; la question est au moins discutée et discutable, elle ne le serait pas s'il s'agissait d'une vente conditionnelle.

De même, aucune hésitation ne se produirait pour savoir quel est le droit de l'acheteur en cas de refus d'exécution du vendeur, le contrat existerait, il n'y aurait qu'un refus d'exécution de la vente, et là encore il n'y aurait pas lieu à discussion.

Nous avons vu que la jurisprudence apprécie la lésion du vendeur lors de l'acceptation, et non lors de la promesse ; du moins c'est la solution qui domine ; or, il n'en serait pas ainsi s'il s'agissait d'une vente conditionnelle. Pour les vices cachés inhérents à l'immeuble même, les solutions juris-

prudentielles écartent implicitement l'effet rétroactif de l'acceptation, au cas où le vice, caché lors de la promesse, devient apparent lors de l'acceptation; le vendeur est garant des vices cachés, mais non des vices apparents, et dans le cas présent la jurisprudence rejette la perte sur le bénéficiaire, elle n'envisage la vente que lors de l'acceptation ; ce qui s'est passé avant l'adhésion de l'acquéreur est indifférent (40). De même, le droit du bénéficiaire ne peut être transcrit utilement avant qu'il n'accepte, on ne saurait transcrire un droit éventuel. En cas d'incapacité survenant chez le promettant avant l'adhésion du stipulant, en particulier lorsqu'il tombe en faillite, la non-rétroactivité de la promesse, est manifeste : dans ce cas l'acheteur, en payant le prix, aurait le droit de revendiquer l'immeuble contre la masse des créanciers et nous verrons qu'il ne l'a pas.

Sur ces différents points : vente à un tiers, refus d'exécuter, appréciation de la lésion, vice caché, incapacité postérieure à la promesse, il est bien certain que l'acceptation d'une promesse unilatérale ne produit aucun effet rétroactif au profit du bénéficiaire.

Nous avons ainsi délimité les contours de la promesse unilatérale de vendre, en montrant qu'elle est plus qu'une simple pollicitation, — qu'elle est complètement différente de la promesse synallagmatique de vendre, — et que son acceptation n'a aucun effet rétroactif, c'est-à-dire qu'il n'y a pas une vente sous condition suspensive. Après avoir envisagé le côté négatif de la nature de la promesse unilatérale, ce qui déblaye déjà singulièrement le terrain, il faut maintenant rechercher exactement ce qu'elle est, reprendre des chemins déjà tracés, que l'on n'a peut-être pas toujours parcourus jusqu'au bout.

(40) Cass. 21 février 1910, D.P. 1911-1-389.

CHAPITRE III

NATURE JURIDIQUE DE LA PROMESSE UNILATERALE : CONTRAT DE PROMESSE DE VENTE

« La promesse de vente est un contrat par lequel une personne prend l'engagement de vendre un bien à une autre personne pour le cas où celle-ci se déciderait à acheter », écrit M. JOSSERAND (41), « elle n'oblige que celui dont elle émane, à l'exclusion de la personne à laquelle elle est faite », et par là elle se différencie du pacte de préférence, qui est une promesse unilatérale, mais subordonné à la condition suspensive que le promettant viendra, à un moment donné, à vendre l'immeuble dont il s'agit.

Il ne faut pas oublier le caractère essentiellement unilatéral de cette promesse quant aux obligations qu'elle engendre ; mais, unilatérale comme une donation, elle doit être, comme elle, acceptée par l'acheteur éventuel.

(41) Droit Civil, tome II, page 561, 2^e édition.

SECTION I

DISTINCTION DU CONTRAT DE PROMESSE
ET DU CONTRAT DE VENTE

Après avoir précisé l'assiette de la promesse unilatérale en décrivant ce qui l'entoure, il faut maintenant reprendre les conclusions que peut inspirer l'ensemble de la jurisprudence sur la lésion du promettant au sujet de la nature de la promesse unilatérale. Pour ce qui est des effets de la rescision de la vente et de la survie de la promesse à cette rescision, on peut se demander si la vente et la promesse unilatérale sont une seule et même chose dont les éléments se réunissent succisivement, ou si ce sont deux contrats distincts réunissant chacun leurs conditions d'existence et de validité.

La plupart des auteurs, on peut dire presque tous les auteurs français, pensent que la promesse unilatérale n'est qu'une étape préparatoire au contrat de vente. On trouve des opinions d'ailleurs un peu différentes qui forment une gradation partant de l'assimilation pure et simple de la promesse de vendre à la vente, en lui appliquant à tort l'article 1589 du Code civil, et allant jusqu'à la classification de la promesse unilatérale dans ce qu'on appelle les *avant-contrats*, mot commode englobant bon nombre de conventions, qui, dit-on, sont imparfaites, ne sont qu'un acheminement vers le contrat définitif, et où l'on fait entrer la promesse de vente, de société, de louage de choses ou d'ouvrage, de contrat réel, la promesse d'achat, la

promesse de prêt. C'est un mot qui a l'avantage et l'inconvénient d'être imprécis. Sur la formation successive des actes juridiques Degenkolb, Schlossmann, Gottschalk, en Allemagne, ont construit la théorie du « Vorvertrag », introduite en France par M. SALEILLES, et étudiée notamment par M. LEDUC dans sa thèse : « Des avant-contrats ». Beaucoup d'auteurs emploient ce terme commode, mais malheureusement il ne recouvre que des équivoques et n'a pas de signification par lui-même. De plus, cette théorie est si peu nette qu'il se remarque des divergences entre les auteurs français et allemands : DEGENKOLB estime que l'avant-contrat devrait être étudié indépendamment du contrat qu'il prépare; M. GÖPPERT n'y voit pas une étape dans la formation des contrats. DEGENKOLB considérant l'avant-contrat comme indépendant, admet, par voie de conséquence, la possibilité d'un avant-contrat synallagmatique à un contrat consensuel. Au contraire, M. LEDUC écrit : « l'avant-contrat a donc bien un caractère essentiellement préparatoire d'un contrat futur ; il n'a pas sa raison d'être en lui-même, c'est un des différents modes possibles de formation des contrats ». Nous préférons employer les termes de « promesse de contrat », plus significatifs, que M. ESMEIN emploie dans le Traité Pratique de Droit Civil de M. RIPPERT (42). Le terme d'avant-contrat, ne peut prêter ici qu'à confusion, et c'est ce qui se passe pour M. CAPITANT (43) : cet auteur estime que la pollicitation peut former un avant-contrat, or nous nous sommes efforcé de montrer qu'ici il y avait plus qu'une pollicitation ordinaire.

Les auteurs d'ailleurs insistent assez peu sur la nature de la promesse unilatérale; généralement on en trouve la dé-

(42) Tome VI, page 189.

(43) COLIN et CAPITANT. — Tome II, p. 477 et suiv.

finition et les effets exposés nettement, mais il n'en va pas de même pour la nature. M. JOSSERAND (44), par exemple, n'en parle pas ; PLANIOL (45) dit que « ce n'est pas une simple pollicitation », « qu'elle ne constitue un contrat spécial qui a sa nature et ses effets propres » ; « ce n'est pas encore une vente, mais la vente se complètera peut-être un jour par l'adhésion de l'acheteur ». M. DEMOGUE (46), dans son « Traité des Obligations » parle des « avant-actes » où il place les avant-contrats ; il se demande « à quelles nécessités pratiques répond cette formation successive des actes juridiques. Celles-ci sont diverses selon les cas. En faisant un acte juridique ou il manque encore le consentement d'une partie (promesse de contrat)... on entend laisser le bénéficiaire de la promesse maître des événements ». Et cette phrase manifeste qu'il voit dans la promesse de contrat une vente dont les éléments sont réunis successivement ; puis il précise à propos de la promesse unilatérale « qu'une personne a proposé une convention et que le destinataire a, non pas accepté définitivement l'offre, mais accepté de pouvoir l'utiliser pendant un certain temps » ; mais « la promesse unilatérale suppose que les divers éléments essentiels du contrat sont déjà fixés... de sorte qu'un simple oui suffise à former le contrat ».

M. RIPERT pousse plus loin l'analyse, en ce qui concerne la promesse de contrat en général et la promesse unilatérale de vente en particulier. Il faut noter d'ailleurs que M. ESMEIN (47) pour la promesse de contrat, est plus net que M. HAMEL sur la promesse unilatérale de vente ; il fait re-

(44) JOSSERAND. — Cours du Droit Civil Positif, tome II, pages 561 et suiv.

(45) PLANIOL. — Droit Civil, tome II, p. 522.

(46) DEMOGUE. — Traité des Obligations, t. II, p. 12.

(47) PLANIOL et RIPERT. — Traité Pratique, tome VI, n° 144.

marquer, en parlant de la promesse de contrat, qu'une pareille convention se distingue du contrat qu'il prépare en ce qu'elle ne fait pas naître les engagements actuellement, mais seulement éventuellement. Il insiste sur le caractère contractuel de la promesse de contrat. M. HAMEL (48) écrit : « un contrat s'est formé puisque l'engagement de la partie obligée a été accepté par l'autre partie qui devient créancière; mais le contrat reste unilatéral, puisqu'il ne fait naître d'obligation qu'à la charge d'une seule partie ».

Tous les auteurs sont bien d'accord aujourd'hui sur le caractère contractuel de la promesse unilatérale. On reconnaît qu'il y a là échange de consentements créant un droit éventuel. Mais on dit aussi que « la promesse de contrat est différente du contrat définitif, tout en restant très intimement liée à lui » (49). Après avoir reconnu une individualité propre et une existence distincte à la promesse unilatérale, on déclare ensuite qu'elle n'est qu'une étape dans la formation du contrat ; on ne veut pas reconnaître que la promesse est un « contrat », on dit que c'est « un avant-contrat », ce qui laisse persister l'imprécision. M. SABATIER (50) distingue la promesse de contrat de l'avant-contrat, qui alors devient une opération hybride à mi-chemin entre la promesse de contrat et le contrat, mais on ne voit plus à quoi correspond le terme; peut-être, à la rigueur, désignerait-il alors la sollicitation avec le délai raisonnable obligatoire ; il vaut mieux expulser le terme d'avant-contrat, et ne parler que de promesses de contrat, dont fait partie la promesse unilatérale de vente.

Même lorsque les auteurs parlent de « contrat de promesse », comme M. SABATIER, ils ne poussent pas le raison-

(48) PLANIOL et RIPERT. — Loc. cit., tome X, p. 184.

(49) SABATIER. — Thèse Montpellier, 1936.

(50) Op. cit., p. 50.

nement logique jusqu'au bout, ils n'osent détacher la promesse unilatérale de la vente. En droit allemand, les auteurs séparent nettement ce qu'ils appellent « l'avant-contrat » du contrat lui-même, et ne reconnaissent entre les deux opérations qu'un lien psychologique tout au plus, mais pas de lien juridique. Nous ne reparlons de cette théorie, interprétée différemment en France, que pour indiquer l'idée que peut suggérer la doctrine allemande : distinguer le contrat de promesse du contrat de vente qu'il prépare.

A l'heure actuelle tout le monde admet que la promesse unilatérale ne donne au bénéficiaire qu'un droit éventuel à la conclusion de la vente d'un immeuble ; les auteurs pensent que, quoiqu'unilatérale, la promesse est une convention entre les parties. Donc il y a offre par le vendeur, non de vendre, mais de maintenir sa pollicitation de vente pendant un certain délai, et acceptation, par le stipulant, du bénéfice de ce délai. Il y a, comme le dit si justement M. SABATIER « un contrat de promesse », mais il faudra entrer dans le détail des faits et préciser les éléments de ce contrat.

La jurisprudence la plus récente déclare formellement que la promesse n'engendre qu'une obligation de faire ; un arrêt des plus caractéristiques et des plus nets, et celui de la Chambre des Requêtes du 26 novembre 1935 (51). Après un rapport de M. le conseiller PILON sur la nature mobilière ou immobilière de la créance du bénéficiaire pour savoir si cette créance tombe ou ne tombe pas dans la communauté entre époux, cet arrêt mentionne que la « promesse unilatérale de vente n'a pour effet de transmettre à celui qui en est bénéficiaire, ni la propriété, ni aucun droit immobilier sur le bien qui en est l'objet ; que l'obligation du promettant, quoique relative à un immeuble, cons-

(51) D.P. 1936-I-37 et s. 1936-I-52.

titue, tant que le bénéficiaire n'a pas déclaré acquérir, non pas une obligation de donner, mais une obligation de faire; que par suite elle ne peut engendrer... qu'une créance mobilière ». M. le Conseiller PILON fait remarquer, dans son rapport, que la majorité de la doctrine estime que la promesse unilatérale engendre une obligation de faire, et non de donner. Déjà POTHIER, parlant du promettant, dit « qu'il n'est débiteur que d'un fait ». Aujourd'hui MM. PLANIOL et RIPERT, JOSSE RAND, AUBRY et RAU, COLIN et CAPITANT sont du même avis. D'ailleurs, un arrêt de la Chambre des Requêtes du 20 janvier 1862 (52), avait déjà formulé la même opinion.

Mais notons, toutefois, que cet arrêt du 26 novembre 1935 considère l'immeuble comme l'objet de la promesse ; il le dit formellement. Et à notre sens, l'objet de la promesse et celui de la vente qui la suit, ne sauraient être le même ; s'ils étaient le même, c'est alors que l'on pourrait parler d'avant-contrat, préparant le contrat, puisqu'on ne pourrait admettre deux contrats semblables sur le même objet. Mais c'est là une solution bâtarde, et il semble bien que la promesse unilatérale est plus qu'un avant-contrat, c'est un contrat. Ce caractère contractuel de la promesse unilatérale est reconnu par les auteurs et la jurisprudence; il y a là un accord de volontés, et la théorie de la volonté unilatérale créatrice d'obligation n'a absolument rien à voir ici, il n'y a même pas d'amorce de cette théorie, comme dans la sollicitation ordinaire, lorsqu'on considère cette dernière comme accompagnée d'un délai raisonnable ; on reste dans le domaine contractuel tel que le conçoit et le règle le Code civil. On n'a donc pas à déroger aux principes, comme le fait M. CAPITANT (53) qui déclare : « qu'il n'y a aucune im-

(52) D.P. 1862-1-364.

(53) COLIN et CAPITANT, — Tome II, page 272,

possibilité logique à admettre qu'une personne soit engagée du moment qu'elle en manifeste clairement l'intention, avant même que celui qui doit bénéficier de son obligation ait accepté l'offre ».

Puisque l'objet de la promesse n'est pas l'immeuble seul, qui fera l'objet de la vente si elle a lieu, c'est bien le contrat de vente lui-même ; mais encore faut-il préciser : ce sont certains éléments de ce contrat de vente qui forment l'objet de la promesse de contrat ; le contrat de promesse a ses éléments propres, nécessaires à sa validité. Mais certains éléments de ce contrat de promesse sont particulièrement intéressants, car ils caractérisent cette opération : ce sont son objet, et sa cause. Le promettant se lie les mains et se met à la disposition de l'acheteur éventuel, mais il ne le fait naturellement pas à la légère ; s'il promet un contrat, il précise le temps pour lequel il s'engage et les termes de la vente : la détermination de l'immeuble, son prix. En quelque sorte la promesse unilatérale comporte un mécanisme semblable à celui de la stipulation pour autrui, mais ici le stipulant est aussi le bénéficiaire. Il ne manque qu'un élément : le consentement de l'acquéreur à la vente, c'est l'éventualité. En un sens, on peut dire que l'immeuble fait partie de la cause de la promesse de vendre, mais seulement parce que cette cause est un contrat de vendre cet immeuble ; il ne faut pas oublier que le contrat de promesse est aussi une promesse de contrat.

Il faut donc étudier les divers éléments de la promesse unilatérale et ceux de la vente, qui se trouvent déjà précisés, pour la plupart, dans la promesse. Et c'est probablement cette prévision dans le premier contrat des éléments du second, qui a suscité une confusion facile entre la promesse unilatérale de vendre, et une vente ordinaire dont les éléments sont échelonnés dans le temps.

En n'oubliant pas que la promesse unilatérale et la vente, si elles sont intimément liées, forment deux opérations qui ne se compénètrent pas, il nous faut donc étudier maintenant les éléments, puis les effets de la promesse unilatérale de vendre.

SECTION II

CONDITIONS D'EXISTENCE ET DE VALIDITÉ DE LA PROMESSE UNILATÉRALE DE VENTE

Le principe qui doit dominer tout ce développement est la distinction entre la promesse unilatérale et la vente, la première ayant pour objet certains éléments de la seconde. La promesse unilatérale paraissant bien être un contrat, nous devons retrouver en elle les éléments nécessaires à l'existence et à la validité de toutes les conventions ; nous étudierons donc successivement le consentement des parties à la promesse, l'objet de l'obligation du promettant, et la cause de cette promesse, ce qui permettra de mettre en lumière la distinction des contrats de promesse et de vente ; enfin, il faudra rechercher s'il y a un lien entre eux, et quel il est.

§ 1. — *Le consentement.*

En poursuivant l'analyse de l'état d'esprit des parties, et de leurs intentions dans la promesse unilatérale, on est amené à faire une distinction particulièrement importante

en ce qui concerne le consentement des parties; et c'est en comparant les éléments de la promesse avec ceux de la vente que l'on se rend le mieux compte de ce que sont l'offre et l'acceptation dans la première. Le consentement des parties dans la promesse comprend les deux éléments habituels : pollicitation et acceptation.

Peut-on dire que l'offre du promettant, lorsqu'il propose au stipulant le contrat de promesse, soit une pollicitation de lui transférer la propriété de son immeuble ? Sans doute non; il offre à l'autre partie de se mettre à sa disposition pendant un délai qu'ils fixent, pour lui vendre son immeuble dans des conditions déterminées, si cet acheteur éventuel se décide à se porter acquéreur. Cette pollicitation dans la promesse est rarement dégagée, et elle est capitale, car on touche ici du doigt la différence qu'il y a entre la promesse unilatérale et la pollicitation, cette dernière étant un élément de la première. Cette pollicitation ordinaire et sa détermination sont impliqués dans le fait que tout le monde est d'accord sur la nature de l'acceptation du stipulant.

En effet, la plupart des auteurs et la jurisprudence (54) admettent que l'acheteur éventuel émet, dans la promesse, une acceptation qui a trait au délai à lui accordé pour traiter à telles et telles conditions, mais qui ne saurait avoir trait au transfert de l'immeuble ; notons d'ailleurs que cette acceptation peut être tacite et s'induire des circonstances, et rien ne peut faire exiger qu'elle soit expresse. Or cette acceptation doit être exactement symétrique de l'offre du pollicitant, on admet donc implicitement que l'offre dans la promesse n'a pas pour objet le transfert de la propriété.

Et ce raisonnement paraît strictement logique. S'il en était autrement, on devrait admettre que, tant pour la pro-

(54) Notamment: D.P. 1917-2-135.

messe que pour la vente, il n'y aurait qu'une seule offre prolongée, qui serait acceptée d'une certaine façon lors du premier contrat, et d'une autre lors du deuxième ; mais on ne voit guère comment cette offre de vente pourrait être acceptée en deux étapes séparées, bien distinctes.

Il semble rationnel de penser que, la première fois, l'offre du promettant ne porte que sur la promesse ; c'est dans ce sens qu'il y a « contrat de promesse ».

Et tout ceci semble bien être la seule explication logique. Une obligation entre parties (et ici il n'y en a une, on verra laquelle) peut avoir sa source, ou dans un fait, ou dans l'accord de deux consentements. On ne saurait soutenir que le promettant commet un délit en se refusant à vendre : ici, le droit de ne pas contracter est indiscutable. M. CAPITANT (55) dit que « il y a promesse unilatérale de vente lorsqu'un propriétaire s'oblige à vendre un bien moyennant un prix déterminé à une personne, au cas où celle-ci voudrait l'acquérir » ; ce qui implique que le promettant est engagé par sa seule volonté, explication inadmissible en l'état du droit français. Reste alors l'explication contractuelle, qui, si elle n'est pas simple, reste en accord, nous le verrons, avec les principes généraux de notre droit.

Il faudrait maintenant examiner quelles sont les conditions de capacité que doivent remplir les parties au contrat de promesse. Cet élément de la promesse unilatérale existe aussi dans le contrat de vente dont les éléments font partie, pour la plupart, de la cause de la promesse ; aussi étudions-nous la capacité des parties à la promesse avec celle des parties à la vente, dans le paragraphe que nous consacrerons à l'étude de la cause de la promesse.

(55) COLIN et CAPITANT. — Tome II, n° 514.

§ 2. — *L'Objet.*

Nous arrivons maintenant à l'étude de l'objet de la promesse, question la plus intéressante et qui a prêté le plus à confusion : le consentement du promettant à la vente, c'est-à-dire la pollicitation du vendeur. Il ne s'agit plus du tout de l'offre de promesse que nous venons d'étudier, mais de l'offre de vendre que le promettant doit maintenir pendant le délai dont il convient avec l'acheteur éventuel. C'est l'élément capital de la vente, et, par le fait, de la promesse unilatérale, c'est ce consentement donné par avance que doit maintenir le promettant, qui apparaît d'abord comme caractéristique de la promesse unilatérale. Cet élément fait tout l'intérêt de la promesse pour l'acheteur éventuel : celui-ci s'assure la possibilité d'acheter.

La distinction du consentement à la promesse et du consentement à la vente se fait d'elle-même si on analyse le mécanisme des opérations juridiques depuis la promesse unilatérale jusqu'à la vente réalisée, surtout après ce que nous venons de voir au sujet de la pollicitation et de l'acceptation dans la promesse. On admet sans discussion une première acceptation du délai, donc implicitement une deuxième acceptation de l'acheteur ayant trait au transfert de propriété lors de la levée de l'option. C'est cette dernière acceptation que l'on vise, généralement lorsqu'on parle de l'adhésion du stipulant à la promesse, et c'est à tort : on ne voit guère comment on pourrait soutenir que l'offre dans la promesse correspond à l'acceptation de l'acheteur ; elles ont des objets bien différents, donc elles ne peuvent se rencontrer pour former un consentement à un contrat. No-

tons toutefois, que les auteurs qui ne distinguent pas le contrat de promesse et la vente, ne confondent pas toujours la pollicitation ordinaire et la promesse unilatérale. Or en un certain sens ils ont raison de dire que l'acceptation de l'acquéreur correspond à la « promesse » ; mais leur tort est de ne pas préciser qu'elle correspond à la « promesse » en tant qu'elle est une pollicitation de vente, cause d'un contrat spécial, ils laissent le champ libre à toute sorte de confusions qui ne manquent pas de se produire.

Mais à cette deuxième acceptation de l'acheteur doit correspondre une offre qui a trait au même objet ; c'est, à coup sûr, le consentement à la vente du propriétaire de l'immeuble. Mais ce consentement n'est pas exprimé lors de l'acceptation de l'acheteur, il ne surgit pas sans cause efficiente et ce n'est pas là l'offre de promesse qui est maintenue et se confondrait avec celle-ci, comme on l'implique en ne voulant voir dans la promesse unilatérale qu'une vente en train de se former.

Et là encore, on aperçoit la distinction entre la promesse unilatérale et le contrat de vente qu'elle prépare ; si on ne veut voir dans la première qu'un acte dont les éléments sont échelonnés dans le temps, nécessairement la promesse n'est qu'une pollicitation de vendre à laquelle correspondra l'acceptation de l'acheteur. Il serait donc paradoxal de soutenir que la promesse unilatérale n'est qu'une vente qui se réalise plus tard, et qu'elle est distincte de la pollicitation ; il y a antinomie absolue entre les deux idées. Nous avons, par conséquent déjà pris parti sur ce point en distinguant la pollicitation de la promesse (56).

Ce consentement du vendeur a certainement sa source dans le contrat de promesse ; l'analyse de toutes les étapes

(56) Ch. II; section I.

de la promesse unilatérale de vendre, et des éléments nécessaires à chaque moment pour qu'il y ait acte juridique, semble montrer que ce consentement du promettant à la vente existe bien dès la promesse, qu'il naît en même temps qu'elle, mais puisqu'il n'est pas l'offre du contrat de promesse, c'est qu'il fait partie de la cause de celui-ci.

Mais ce consentement du promettant à la vente comporte, en général, une modalité qui lui est inhérente : il ne sera valablement accepté que si le bénéficiaire se porte acheteur dans un certain délai. C'est une clause normale que le vendeur insère ; on ne conçoit guère qu'il s'engage à perpétuité. Nous avons déjà précisé que le temps imparti au stipulant pour accepter peut ne pas être délimité cependant, mais qu'il y a toujours un délai contractuel, critérium de la promesse unilatérale ; on ne voit pas, d'ailleurs, quelle serait l'utilité d'une distinction entre la promesse unilatérale et la pollicitation, si le stipulant devait accepter immédiatement. Le principe du délai étant admis, reste à examiner la difficulté que peut soulever la non limitation du temps accordé à l'acquéreur éventuel.

POTHIER estimait, qu'en ce cas, le promettant était indéfiniment tenu. Aujourd'hui la doctrine pense qu'il ne peut rester lié à perpétuité par sa promesse et que la prescription trentenaire de l'article 2.262, du Code civil doit normalement s'appliquer à son profit.

MM. LAURENT (57), BAUDRY-LACANTINERIE et SAIGNAT sont de cet avis. La jurisprudence est plus restrictive encore et pense que le vendeur n'a pas eu l'intention de s'engager pour 30 ans. Elle lui permet de mettre en demeure l'acheteur éventuel, d'accepter la promesse, et même, s'il y a contestation de la part de l'acquéreur, les tribunaux se résér-

(57) Tome II; n° 18.

vent le droit d'appréciation (58). Et même la Chambre des Requêtes, le 6 janvier 1858 (59) et le 13 août 1872 (60) estime que, si un temps assez long s'est écoulé depuis la promesse, les tribunaux peuvent, par interprétation des volontés, décider que l'acquéreur est réputé renoncer à l'achat.

Il paraît assez normal qu'au bout de trente ans le promettant soit libéré, puisqu'il n'est tenu qu'à une obligation de consentir, de faire, mais il est plus difficile d'admettre qu'il puisse intenter une action interrogatoire contre l'acquéreur éventuel. POTHIER disait déjà : « Lorsque je vous ai promis de vous vendre quelque chose sans aucune limitation de temps, pour être déchargé de ma promesse, je dois obtenir contre vous une sentence qui portera que vous déclarerez, dans un temps qui sera limité par la sentence, si vous entendez acheter » (61). Sans doute le vendeur ne peut retirer sa promesse sans avertissement, mais comment admettre la validité d'une telle demande faite à l'acheteur éventuel, les actions interrogatoires étant défendues, en principe, par la procédure civile. Dans notre droit, le juge tranche les litiges, il ne doit pas donner d'ordre, et c'est cependant ce qu'admet la jurisprudence, malheureusement bien ancienne (peut-être parce que, depuis, bien peu de promesses ont été faites sans délimitation de temps), sous couleur de rechercher l'intention des parties. Il paraît donc difficile de limiter ainsi le délai s'il n'est pas fixé; d'ailleurs il faut bien reconnaître qu'il y a là presque une hypothèse d'école, on ne voit guère par quelle imprudence le vendeur s'engagerait indéfiniment.

Après avoir étudié le consentement des parties au contrat

(58) Bourges, 15 juin 1841. D.P. 1847-1-347.

(59) D.P. 58-1-457.

(60) D.P. 1874-1-77.

(61) POTHIER. — Traité de la vente, n° 480.

de promesse, nous venons d'examiner le consentement du promettant au contrat de vente, consentement que nous considérons comme l'objet de la promesse, et qui, devant être maintenu pendant un certain délai, se traduit par une obligation de faire, par une obligation de « consentir ». Reste maintenant à rechercher quelle est la cause de l'obligation du promettant.

§ 3. — *La cause.*

M. CAPITANT dans son ouvrage « De la cause des obligations » dit que « le propriétaire qui promet à une personne de lui vendre sa chose à tel prix, pendant un laps de temps déterminé, si elle veut l'acheter, se propose pour but la vente définitive » et que « l'obligation ainsi contractée a donc pour but ou pour cause la conclusion du contrat définitif ». Peut être le mot « cause » employé ici est-il un peu équivoque, mais nous sommes d'accord avec M. CAPITANT qui considère la vente comme le but de la promesse unilatérale.

Mais la cause de l'obligation du vendeur, prise au sens traditionnel de cause finale qu'on lui donne dans les conventions entre vifs, n'est pas en même temps celle de l'obligation du promettant. Il faut bien reconnaître que si la promesse est une convention, comportant une offre et une acceptation, elle est tout de même un acte unilatéral, qui ne comporte d'obligation qu'à la charge du promettant; la vente est au contraire, synallagmatique, bi-latérale. Si l'on admet l'utilité de la notion de cause, la cause de la promesse est nécessairement différente de celle de l'obligation du vendeur; bien plus, les deux contrats n'ayant pas la même nature, il n'y a qu'une cause dans le contrat de promes-

se; dans la vente chacune des deux obligations à sa cause propre.

Et la réalité des faits correspond aussi à cette distinction. L'intention des parties ne peut être la même : dans la vente, les parties ont en vue, l'une d'obtenir l'immeuble, l'autre de recevoir le prix. Dans la promesse unilatérale, le but est, pour le stipulant, d'obtenir un droit éventuel à l'achat de l'immeuble qu'il pourra se décider à acheter quand il voudra au cours du délai fixé; le promettant s'engage à « faire », c'est-à-dire à maintenir tous les éléments déjà fixés du contrat de vente: l'objet, le prix, et sa pollicitation, pendant un temps déterminé. L'attitude d'esprit de chacune des parties diffère dans l'un et l'autre cas, chaque opération a une cause finale qui lui est propre.

Le promettant doit savoir exactement à quoi il s'engage : c'est tel immeuble bien déterminé qui sera vendu, si le stipulant accepte l'offre de vente. Mais les obligations qu'engendre la promesse unilatérale sont nombreuses et ont des objets différents qui obligent le promettant à faire ou à ne pas faire un certain nombre d'actes : il doit maintenir son offre de vendre pendant un certain délai, il ne doit pas vendre son immeuble à un tiers, et il doit le vendre au prix fixé. La cause de la promesse unilatérale est donc multiple; c'est une promesse de contrat de vente, mais d'un contrat déterminé, dont les conditions sont définitivement fixées par la volonté des parties. On ne peut supposer que le promettant livre à l'acquéreur éventuel son consentement pour que celui-ci en fasse l'usage qu'il voudra. L'éventualité ne porte que sur un point que l'on peut doubler : l'acceptation de la vente par l'acheteur, et la date de cette acceptation. Tout le contenu de la vente doit être déjà précisé, déterminé, ou au moins déterminable en ce qui concerne le

prix. M. HAMEL (62) écrit que « pour que la promesse unilatérale constitue un contrat valable, il faut que, sauf l'adhésion de l'acheteur à la vente, elle réunisse toutes les conditions d'une vente ». Et c'est exact, mais encore faut-il préciser que la promesse a pour cause le contrat de vente, c'est-à-dire tous ses éléments moins une seule condition d'existence : le consentement de l'acheteur. Les autres éléments : cause, prix, objet, consentement du vendeur, et capacité, doivent être réunis dès la promesse dont ils constituent la cause, à notre sens.

Et sous réserve de ces précisions, on peut dire avec M. CAPITANT que la promesse unilatérale « a donc pour but ou pour cause la conclusion du contrat définitif », la conclusion de la vente. Ainsi la cause de l'obligation dans la promesse se trouve contenir un certain nombre d'éléments, dont : la cause de la vente, la capacité des parties, et l'objet de cette vente, trois points que nous allons examiner successivement.

La cause de l'obligation du vendeur, nous l'avons vu, ne saurait être confondue avec celle de la promesse ; mais elle existe dans cette promesse, sans être encore efficace puisque la vente n'existe pas, ses éléments étant presque tous réunis, mais restant inertes et sans effet.

Nous avons réservé l'étude de la capacité des parties dans la promesse pour la joindre à celle de la capacité dans la vente. Et cette jonction, loin d'être arbitraire, est en harmonie avec la logique des faits, étant donné le lien qui unit la promesse et le contrat de vente.

Traitant de la promesse de contrat, M. ESMEIN (63) distingue, au point de vue de la capacité, entre le stipulant et

(62) PLANIOL et RIPERT. — *Traité Pratique*, t. X, n° 177.

(63) *Op. cit.*, tome IV, n° 145.

le promettant, et c'est à juste titre; mais encore faut-il préciser en notre matière l'intérêt de cette distinction et surtout la motiver.

Le stipulant dans la promesse ne contracte aucune obligation, il ne fait qu'acquérir à son profit un droit éventuel au transfert de l'immeuble. La promesse n'apparaît que comme un acte conservatoire à son égard, il semble qu'il n'ait besoin d'aucune protection et que l'incapacité ne saurait être pour lui un obstacle à la validité de la promesse. Il suffit qu'il puisse accepter la pollicitation de maintenir l'offre de vente que lui fait le promettant, offre d'un acte conservatoire qui lui laisse son entière liberté. On ne peut raisonnablement pas exiger du stipulant la capacité qui lui serait nécessaire pour passer l'acte de vente puisqu'il n'a pas encore donné son consentement à cet acte. Rien ne semble exiger chez l'acquéreur éventuel cette capacité; l'exiger serait encore confondre le contrat de promesse et le contrat de vente.

Ici, apparaissent à la fois la distinction des deux contrats et le lien qui les unit; ce lien, loin d'être seulement psychologique, apparaît comme juridique.

Le promettant, de son côté, doit avoir la capacité de conclure le contrat qu'il promet de passer; il s'engage définitivement dans le contrat de vente dont tous les éléments sont fixés par avance, et auquel il ne manque que l'acceptation de l'acquéreur, il doit avoir cette capacité dès la promesse puisque le bénéficiaire peut se porter acquéreur immédiatement, sans profiter du délai. La capacité de vendre doit donc, logiquement, exister chez le promettant. On peut dire que, lors de la promesse, la vente ne doit pas nécessairement avoir toutes les conditions de validité réunies puisqu'il lui manque une condition d'existence: le consentement de l'acquéreur. Il ne serait qu'en partie exact de

dire que l'on tournerait la prohibition édictée par la loi en faisant une promesse de vente à la place de la vente impossible pour incapacité, car le stipulant ne pourrait valablement contracter qu'une fois le promettant devenu majeur.

Mais il y a une autre raison qui paraît suffisante pour exiger du promettant, dès sa promesse, la capacité de conclure valablement le transfert de la propriété de l'immeuble et non pas seulement la capacité générale de contracter. Cet argument exposé par M. LEDUC, au sujet de l'avant-contrat, peut être repris utilement ici : l'objet de la promesse unilatérale n'est pas la conclusion d'un contrat quelconque, mais d'un « contrat nettement individualisé ; et l'action ne peut aboutir à des dommages-intérêts que par suite d'impossibilité d'exécuter... ; en aucun cas les dommages-intérêts ne sont l'objet du contrat » ; si le promettant est incapable de conclure la vente, qui peut avoir lieu immédiatement après la promesse, cette vente étant la cause de la promesse, celle-ci sera nulle, sa cause étant illicite. Et, chose curieuse, il semble qu'il faille dire que la promesse est nulle et non pas annulable car, quoiqu'il s'agisse de capacité, condition de validité, cette incapacité faisant partie de la cause de la promesse, condition d'existence, entraîne sa nullité absolue. On ne peut donc tenir pour le promettant le même raisonnement que pour l'acquéreur éventuel ; les situations sont différentes ; l'un doit être capable de passer la vente puisqu'il y donne son consentement pas avance, l'autre ne fait qu'acquérir un droit éventuel.

On touche du doigt, ici, la réalité du lien qui unit la promesse unilatérale à la vente, du moins en ce qui concerne le promettant, et c'est tout à fait conforme à la réalité, à l'attitude d'esprit des parties ; le promettant ne saurait s'engager par avance à conclure une vente sans en déterminer les éléments, il donne sa parole d'honneur de se con-

former aux désirs du stipulant, ce ne peut être à la légère. L'acheteur éventuel, au contraire, ne s'engage à rien, il se contente d'enregistrer une proposition que lui fait le promettant dans des conditions déterminées.

Reste à examiner un troisième élément de la cause de la promesse : l'objet de la vente. Il est double à proprement parler, il comprend d'un côté de prix, objet de l'obligation de l'acheteur, de l'autre, la chose, objet de l'obligation du vendeur.

Le vendeur fixe dès la promesse le prix auquel il vendra éventuellement l'immeuble ; c'est le cas le plus général. Mais est-il indispensable que dans la promesse soit inscrit le prix auquel peut être acheté l'immeuble ?

Les parties ne peuvent-elles convenir, dans le contrat de promesse, que lors de la levée de l'option, le prix sera fixé par un expert ? Ce n'est pas à dire, comme POTHIER (64), que le prix peut n'être pas fixé et qu'alors « le débiteur est censé en ce cas s'être obligé de vendre pour le juste prix tel qu'il sera réglé par experts, dont les parties conviendront ». POTHIER vise le cas où rien n'a été fixé par les parties. Avec M. PLANIOL nous estimons, au contraire, qu'il faut que le prix soit fixé, ou au moins que les parties aient convenu du moyen de le déterminer. Il semble qu'on ne peut refuser aux parties de s'en remettre à une expertise qui aura lieu lors de la vente ; la leur refuser serait encore confondre la promesse unilatérale et le contrat de vente. Dans les ventes ordinaires la fixation du prix peut être confiée à l'arbitrage d'un tiers, si les parties l'acceptent, l'article 1592 du Code civil prévoyant le cas. Dans la vente, encore inexistante, mais dont presque tous les élé-

(64) Traité de la vente, n° 481.

ments sont réunis, qui forment la cause de la promesse unilatérale, on ne voit pas pourquoi on exigerait plus que dans une vente ordinaire. Des décisions de la Cour de Douai du 13 août 1873 (65) et de la Cour de Rennes, du 26 janvier 1876 (66), permettent l'arbitrage d'un tiers (67).

L'intérêt pratique que présente cette fixation du prix par des experts, justifierait à lui seul la validité d'une pareille clause qui permet d'enlever à la promesse unilatérale de vente son caractère spéculatif et supprime toute lésion pour le vendeur, partant toute rescision, provenant d'une augmentation de valeur de l'immeuble.

Et c'est cet immeuble qui est à proprement parler l'objet de la vente que le promettant s'engage à passer si le bénéficiaire se décide à l'accepter ; c'est seulement parce qu'il fait partie du contrat de vente qu'il est compris dans la cause de la promesse. Il y a promesse de faire une vente, mais encore faut-il que les promettants sachent à quoi ils s'engagent. La jurisprudence, d'ailleurs, exige que cet objet soit déterminé (68) et déclare valable le contrat de promesse si, « en l'état de ces faits... il résulte que la promesse de vente litigieuse avait pour objet un ensemble de choses suffisamment déterminées » ; il s'agissait, en l'espèce, d'un meuble, mais le principe est le même pour les immeubles.

(65) S. 1874-2-68.

(66) S. 1877-2-165.

(67) Cf. contra: Trib. de la Seine: 7 mars 1884; mais ce jugement semble confondre le prix et ses accessoires.

(68) Req. 1er juin 1932, S. 1932-1-540.

§ 4. — *Le lien juridique entre la promesse unilatérale de vente et la vente*

En bonne logique et en tenant compte de la réalité des faits, lorsqu'on démonte les rouages du mécanisme assez compliqué de la promesse unilatérale de vente, on est conduit à mettre en lumière, en quelque sorte, des éléments qui n'apparaissent pas à première vue dans ce contrat, ni dans la vente qui le suit.

Il n'y a que deux éléments apparents : la promesse de vendre et l'acceptation de l'acheteur; ce sont évidemment les éléments principaux de l'opération, mais ils n'appartiennent pas tous les deux à la promesse, le second fait partie de la vente. Et on est amené à en faire réapparaître deux autres qui leur sont symétriques et leur servent d'appui nécessaire : d'une part l'acceptation de la promesse par le stipulant, acceptation tacite et qui ne porte que sur une offre avec délai, et, d'autre part, le consentement du propriétaire de l'immeuble à la vente, consentement qui constitue l'objet de la promesse. On conçoit que la vente ayant la plupart de ses éléments inclus dans le contrat qui la précède, on ait tout de suite pensé que la promesse de vente « valait vente », une fois que le stipulant a donné son acceptation. Il y a là une sorte d'élision de certains éléments, peu apparents et qui paraissent inutiles, de deux opérations dont l'une prépare l'autre, à tel point qu'il n'en reste qu'une seule. Cette élision, d'ailleurs, amène une simplification conforme à l'esthétique juridique, mais alors on se heurte à des difficultés inextricables dès que l'on met en mouvement ce mécanisme trop simplifié : et c'est ce qui se passe pour la lésion, pour la capacité des

parties, pour la distinction entre la promesse unilatérale et la pollicitation ordinaire.

L'analyse que nous venons de faire de la promesse unilatérale nous montre un mécanisme un peu lourd, compliqué, comprenant un grand nombre d'éléments. Mais il paraît conforme aux règles traditionnelles des contrats, il ne fait pas intervenir la théorie de la volonté unilatérale créatrice d'obligations; la distinction entre les parties au point de vue de la capacité s'explique d'elle-même, la pollicitation n'apparaît plus alors que comme un élément de la promesse et de la vente. Tout se résume, en somme, dans la distinction de la promesse unilatérale et de la vente.

Et ce n'est pas à dire, on a pu s'en apercevoir dans l'étude de la capacité des parties, que les deux contrats soient indépendants qu'il n'y a tout au plus entre eux qu'un lien psychologique. Des auteurs allemands comme Degenkolb et Göppert, estiment, au dire de M. Leduc, qui n'adopte pas leur théorie (69), que l'avant-contrat (nous entendons la promesse de contrat) doit être étudié en lui-même et non par rapport au contrat qu'il prépare ; il aurait un but distinct, il viserait la promesse et non pas la vente. Il y a un lien juridique entre les deux actes qui consiste en ce que tous les éléments de la vente, sauf le consentement du vendeur, font partie de la cause de la promesse unilatérale. Il ne faut pas oublier qu'au moment de la promesse la vente n'existe pas, l'acceptation de l'acheteur étant une condition d'existence de ce contrat et n'étant pas encore donnée, par hypothèse. Le lien juridique est donc constitué par le fait que, font partie de la cause de la promesse : le prix, la chose, et surtout le consentement du promettant à la vente ; c'est

(69) Thèse précitée, p. 29.

au sujet de ce consentement par avance, et c'est aussi au sujet du délai qui l'accompagne et de la capacité nécessaire au vendeur, qu'apparaît le plus clairement la liaison intime de la promesse unilatérale et du contrat de vente.

Les éléments de la vente ne font pas double emploi avec ceux de cette promesse, il ne peut y avoir compénétration entre eux, encore moins confuse, ni par suite élisior de certains.

Nous avons analysé statiquement les éléments de la promesse unilatérale en faisant appel à ceux de la vente réalisée, pour mieux les différencier. Mais il faut rechercher maintenant si tout ce mécanisme fonctionne. il faut l'examiner au point de vue dynamique et chercher si les effets de la promesse avant et après l'acceptation de l'acquéreur éventuel corroborent la notion de la promesse unilatérale.

SECTION III

EFFETS DE LA PROMESSE UNILATERALE DE VENTE

La Cour de Cassation, le 26 Novembre 1935, a fort justement précisé que la promesse unilatérale n'est qu'une promesse de faire, c'est-à-dire que le promettant s'engage à maintenir pendant un temps limité ou non son offre de vendre tel immeuble, qui lui appartient, moyennant un prix déterminé ou déterminable, de telle sorte que l'acquéreur éventuel n'aura qu'à dire « oui », avec la capacité nécessaire à tout acheteur, pour que le contrat de vente soit valablement conclu entre eux. Comme dans toute obligation de faire, il est impliqué ici, une obligation de ne pas faire,

c'est-à-dire que le promettant ne doit pas contrevenir à sa promesse, soit indirectement en aliénant l'immeuble, soit directement en refusant d'exécuter son obligation. On peut même dire qu'il y a plus une obligation de ne pas faire que de faire, puisque tout est déterminé, le promettant a déjà donné son consentement à la vente, il s'engage à ne pas le retirer, et c'est ce que constate déjà fort justement LAURENT dans ses « Principes de Droit Civil Français » (70). Le promettant s'oblige directement à faire, indirectement à ne pas faire.

Pour nous conformer à l'usage et au déroulement chronologique des opérations, nous envisagerons successivement les effets de la promesse unilatérale avant et après sa réalisation, en d'autres termes, nous envisagerons les effets de la promesse unilatérale, puis les effets de la vente, qui naît lors de l'acceptation.

Notons d'ailleurs que nous n'avons à envisager ici, les effets de la promesse unilatérale qu'autant qu'ils complètent cette notion, qu'autant que ces effets correspondent à la notion de promesse basée sur la distinction qui vient d'être précisée entre le contrat de promesse et la vente proprement dite.

§ 1. — *Effets de la promesse unilatérale avant la réalisation de la vente*

Nous avons envisagé la situation des parties au cours du délai qui s'écoule entre la promesse unilatérale et la vente, et comme il n'y a ici d'engagement que pour le promettant, la question qui domine tout est celle de savoir dans quelle

(70) 3^e éd., p. 11 et suiv.

mesure le stipulant peut compter sur la parole du promettant, quelles sont les garanties du droit acquis à l'acheteur éventuel. Mais d'abord il faudra préciser quelle est la nature du droit éventuel qui naît de la promesse, et quelles sont ses conséquences.

Le caractère contractuel de la promesse unilatérale paraît indiscutable, et nous savons donc déjà quelle est la source exacte du droit de l'acheteur; il apparaît, sans conteste, qu'il a un droit éventuel à la conclusion d'une vente, conclusion qui ne dépend que de lui.

Ayant précisé que la promesse unilatérale n'a pas pour objet l'immeuble, qui est, par contre, le seul objet de la vente, il paraît peu naturel de penser que le droit du bénéficiaire est réel et immobilier. Le seul but de la promesse unilatérale est le maintien d'une attitude chez le promettant, ce qui ne peut donner à l'acheteur éventuel qu'un droit personnel au maintien de cette attitude. L'arrêt de la Chambre des Requêtes du 26 novembre 1935, qui est très important en cette matière, précise que, quoique relative à un immeuble, l'obligation du promettant « ne peut engendrer, pour celui au profit duquel elle existe, qu'une créance mobilière ». Cet arrêt confirme d'ailleurs une jurisprudence (71) que la majorité de la doctrine approuvait, notamment LAURENT, BAUDRY-LACANTINERIE, COLIN et CAPITANT.

Et ceci est conforme à la distinction que nous avons faite entre la promesse unilatérale et la vente sous condition suspensive, distinction qui écarte l'idée d'un droit réel. Il y a accord, aussi, avec la différenciation de la promesse unilatérale et de la vente qu'elle prépare. On ne saurait dire sans contradiction, une fois la distinction admise, que la

(71) Req. 26 mai 1908, D.P. 1909-1-425 et Req. 13 mars 1907, D.P. 1912-1-315.

promesse fait naître pour le bénéficiaire un droit réel; il n'y a que la vente qui puisse donner naissance ici, à un droit réel sur l'immeuble, or celle-ci n'existe pas encore lors de l'engagement du promettant.

Il faut noter en passant le caractère mobilier de ce droit personnel, caractère que déjà M. NAST (72) reconnaissait au droit du bénéficiaire, et que consacre l'arrêt de la Chambre des Requêtes en date du 26 novembre 1935; le critérium de ce caractère ne peut être trouvé que dans l'objet de la créance, et ici l'objet est constitué par les éléments d'un contrat de vente, par le fait de maintenir ces éléments pendant un temps donné, et ce droit éventuel à un contrat de vente ne peut être que personnel.

Ce droit du bénéficiaire est une créance et en tant que tel il peut être transmissible entre vifs ou à cause de mort, en supposant, naturellement, que la promesse n'est pas faite *intuitu personae*.

La transmission du droit du bénéficiaire à ses héritiers ne soulève aucune difficulté, la créance éventuelle fait partie de l'actif du patrimoine du de cujus; de même les héritiers du promettant resteront tenus vis-à-vis du bénéficiaire. Nous avons déjà noté par ailleurs que la pollicitation ordinaire ne comportait pas ces conséquences puisqu'elle n'est pas enchassée dans un contrat.

Depuis un arrêt isolé de la Cour d'Aix du 29 décembre 1863, qui refusait au bénéficiaire le droit de céder sa créance, on ne discute plus la validité d'une pareille opération, si le cédant et le cessionnaire se sont conformés aux prescriptions de l'article 1690 du Code civil, exigeant une signification au promettant, ou son acceptation dans un acte authentique. On pourrait croire que, portant sur un im-

(72) Note sous Aix. 27 avril 1931. D.P. 1932-2-134.

meuble, cette opération devrait être transcrite; en réalité, l'opération porte sur un droit personnel, et ce droit, qu'il soit transmis à un tiers ou que le bénéficiaire l'ait encore, ne peut être transcrit, ce qui ne permet pas au titulaire de ce droit de le rendre opposable aux tiers et, partant, entraîne des conséquences fâcheuses pour la garantie de l'acheteur éventuel.

Le promettant a donné sa parole qu'il conclura la vente si le bénéficiaire se porte acquéreur, mais quelles garanties juridiques effectives possède l'acheteur pour protéger son droit éventuel créé par le contrat de promesse?

Il est certain que le bénéficiaire pourra employer les moyens conservatoires ordinaires, il pourra faire reconnaître son droit en justice; mais il ne faut pas perdre de vue qu'il n'a encore qu'un droit personnel à défendre, et qui plus est éventuel, ce qui comporte diverses conséquences.

D'abord ce droit ne pourra pas être utilement transcrit, puisqu'il est personnel et qu'il n'est pas prévu par la loi de 1855, modifiée par le décret-loi de 1935, sur la transcription. De ce fait, le bénéficiaire ne pourra en aucune façon rendre son droit éventuel opposable aux tiers par publicité, celle-ci lui étant refusée; nous en verrons les conséquences aussi en ce qui concerne la faillite survenue chez le promettant avant la réalisation de la vente. Le Code Suisse des Obligations (article 683) et le Code Allemand, ont senti le besoin d'organiser dans ce cas une publicité spéciale. En effet, chez nous, le bénéficiaire ne pourra donc pas opposer son droit à un tiers auquel le promettant, en violation de sa promesse, vendrait l'immeuble; vis-à-vis de ce dernier, le contrat de promesse est « *res inter alios acta* ».

Et contre ce tiers il ne pourra pas non plus exercer l'action paulienne pour faire tomber l'aliénation frauduleuse qui viole indirectement son droit, même dans le cas où ce

tiers est « conscius fraudis », car il s'agit d'un droit éventuel que l'action paulienne n'est pas faite pour défendre. Nous verrons cependant que, lorsque le bénéficiaire veut réaliser la vente, la jurisprudence lui donne un moyen de faire tomber l'aliénation frauduleuse. Mais force est de reconnaître que l'acheteur éventuel n'a pas de moyen lui permettant de la faire tomber avant de se porter acquéreur définitif; le promettant est resté propriétaire, nul ne peut l'empêcher d'user des pouvoirs que lui confère ce droit.

D'ailleurs, en ce qui concerne les risques, la solution est en harmonie avec la précédente, ils sont naturellement pour le propriétaire, et par la force des choses, car il ne faut pas oublier qu'ayant un droit d'option, le bénéficiaire ne se portera probablement pas acquéreur si l'immeuble disparaît ou est détérioré.

Le stipulant ne peut prendre au cours du temps qui s'écoule entre la promesse et la vente, que des garanties indirectes du droit créé à son profit; il agira habilement en se faisant concéder une hypothèque, par exemple, sur l'immeuble qu'il désire acheter.

Mais nous allons retrouver immédiatement cette question de la protection de l'acheteur éventuel en nous plaçant au moment où celui-ci lève l'option.

§ 2. — *Effets de la réalisation de la vente*

Il faut examiner maintenant, non plus les effets de la promesse unilatérale proprement dite, mais les effets de la vente réalisée; il faut se placer au moment où, comme on le dit le plus souvent, le bénéficiaire a accepté la promesse, a levé l'option; nous avons vu qu'à ce moment-là, en réalité, il a accepté l'offre de vente que le promettant lui

a faite par avance, pour un temps déterminé. Ce n'est plus à proprement parler, la promesse unilatérale que nous examinerons maintenant, promesse contenant, en gestation, la vente de l'immeuble, qui n'était pas encore parfaite par l'acceptation de l'acheteur, qui n'avait pas encore d'existence juridique. Nous supposons maintenant que tous ses éléments d'existence et de validité sont réunis, et nous ne l'envisagerons que comme l'aboutissant, comme la réalisation de l'objet de la promesse unilatérale, telle que nous l'avons étudiée.

Nous avons suffisamment montré qu'il n'y a pas ici la réalisation d'une condition, lorsque nous avons précisé ce que n'est pas la promesse unilatérale de vendre : une vente sous condition. Et de ce fait la réalisation de la vente n'est en rien rétroactive. La distinction suffisamment nette entre le contrat de promesse et la vente écarte l'idée de rétroactivité qui n'a plus aucun fondement. Mais ceci a une répercussion immédiate sur la valeur de la promesse lorsque le promettant n'a pas tenu parole, et que des changements se sont produits dans la personne des parties ou dans l'immeuble, autant de points qu'il nous faut maintenant examiner ; mais avant tout, il convient de préciser quel est l'effet obligatoire de la promesse unilatérale.

La question ne se pose plus de savoir quelle est la source de l'obligation du promettant ; elle semble bien être contractuelle. Il faut rechercher maintenant quelle est la nature et la force du droit créé au profit de l'acheteur éventuel ; en somme, il faut étudier quels sont les effets de l'acceptation par le bénéficiaire de la vente que lui a promise le propriétaire de l'immeuble, lorsque celui-ci refuse de s'exécuter sans motif justificatif.

POTHIER expose, (73), nous l'avons vu (2^e Partie, Ch. 1^{er}), que l'on peut appliquer la règle « *nemo potest praeiudicare cogi ad factum* » et que l'obligation se résoud en dommages et intérêts; mais pour lui cette règle ne s'applique « qu'à l'égard des obligations de faits extérieurs »; considérant qu'il ne s'agit pas de cela ici, il en déduit que le fait du promettant « peut se suppléer par un jugement ». Récemment M. LEDUC (74) a précisé qu'ici le jugement ne pouvait que constater la vente qui est réalisée, le promettant ayant donné par avance son consentement à la vente, ayant « par avance adhéré à ce dernier contrat ». Mais M. SABATIER (75), fait fort justement remarquer qu'en fait, le promettant a bel et bien retiré son offre de vente, s'il refuse de passer le contrat, l'acceptation de l'acheteur n'a plus de correspondant; or il faut pour qu'il y ait contrat, pour qu'il y ait vente, que les consentements du vendeur et de l'acheteur coexistent, et ce n'est pas le cas. Un jugement ne saurait donc constater une vente qui n'existe pas. Il est difficile, par conséquent, d'adopter la solution de POTHIER, reprise par M. DEFAYE (76) qui estime que l'on peut remplacer l'offre du vendeur par un jugement; une pareille fiction n'est guère admissible. L'offre du vendeur est l'objet d'une promesse consensuelle unilatérale, c'est une obligation de faire, car cette offre doit être maintenue pendant un délai assez long, il y a un élément intentionnel incorporé dans un élément de durée. Cette obligation de faire ne peut que se résoudre en dommages et intérêts par application normale de l'article 1142 du Code civil, si le promettant se refuse à réaliser la vente sans motifs. L'acheteur éventuel se trouve donc

(73) Œuvres, t. IV, 278.

(74) Thèse précitée, pages 146 et suiv.

(75) Thèse précitée, p. 129 et suiv.

(76) Thèse Paris 1907, page 134.

dans une situation un peu précaire, il ne peut que demander au promettant une indemnité pour inexécution du contrat de promesse, indemnité contractuelle et non délictuelle.

Et ceci a une répercussion directe sur les effets de la contravention à la promesse. Nous avons vu qu'on ne peut faire jouer l'action paulienne contre le tiers à qui le promettant vend frauduleusement l'immeuble promis au bénéficiaire, ni lui opposer la promesse unilatérale qui n'est pas susceptible de transcription. La seule contrainte contre le vendeur est indirecte: c'est le recours possible de l'acheteur éventuel contre lui, s'il refuse la vente, ou s'il l'a rendue impossible. Mais chose curieuse, la jurisprudence, en se gardant d'invoquer l'action paulienne, annule cependant l'aliénation faite à un tiers de mauvaise foi, qui connaissait l'existence de la promesse unilatérale; on peut penser que si la transcription est inefficace, il est possible cependant de la tenir pour réalisée si le tiers acquéreur est de mauvaise foi et de faire tomber l'aliénation frauduleuse. C'est ce que fait la jurisprudence: si le tiers acquéreur est de bonne foi, on écarte de lui toute action de l'acheteur éventuel primitif, pour laisser celui-ci se retourner contre le promettant. Si au contraire le tiers est de mauvaise foi, la jurisprudence annule l'aliénation frauduleuse. Des arrêts de la Chambre des Requêtes de 1902, 1908 (77) et un arrêt plus récent de la Chambre civile en date du 12 novembre 1929 (78), admettent que « le bénéficiaire d'une promesse unilatérale de vente est fondé à relever, contre une personne même étrangère à cette promesse, la fraude à laquelle celle-ci se serait associée, ou la faute qu'elle aurait commise en acquérant la chose vendue par l'auteur de la promesse au mépris de son obligation ».

(77) Rapportés au D.P. 1907-1-38 et D.P. 1909-1-425.

(78) D.P. 1929-1-131.

Et cette solution est une application de la théorie explicative de toute une jurisprudence, théorie exposée par M. HUGUENY dans sa thèse : « La responsabilité civile du tiers complice de la violation d'une obligation contractuelle » (79). M. ESMEIN (80) indique également que « toute participation à un acte illicite, en connaissance de cause » entraîne responsabilité. Sans aller jusqu'à considérer, avec M. HUGUENY, le tiers comme complice, ce qui conduit à donner, par emprunt, un caractère contractuel à sa responsabilité, on peut penser que, le tiers acquéreur de mauvaise foi ayant commis un délit, le moyen le plus adéquat pour l'obliger à réparation est de faire tomber la vente qui lui a été consentie par le promettant.

Une fois cette aliénation annulée, il semble bien qu'on ne puisse forcer en aucune manière le propriétaire à vendre son immeuble au bénéficiaire de la promesse; néanmoins il faut reconnaître qu'en fait, le propriétaire aura intérêt à réaliser la vente promise, puisque son aliénation frauduleuse a été annulée. Force est bien de reconnaître que la promesse unilatérale de vente présente les inconvénients habituels d'une obligation de faire.

En dehors des cas de refus direct d'exécution, ou de refus indirect par aliénation de la part du promettant, il peut se produire, pendant le temps qui a couru entre la promesse unilatérale et la vente, des événements intéressant la personne des parties à la promesse, ou l'immeuble, objet de la vente.

Les parties à la promesse pouvaient réunir les qualités requises pour faire un contrat valable; nous avons vu que le promettant, qui s'engage par avance dans la vente, doit

(79) Thèse Dijon 1910.

(80) RIPERT. — Traité Pratique, Tome VI, n° 515 et 590.

avoir la capacité nécessaire pour conclure celle-ci; mais il n'en va pas de même pour le bénéficiaire, qui peut ne pas avoir la capacité nécessaire pour acheter à ce moment-là, il suffit que ce dernier ait cette capacité lors de la vente; cette différence de situation entre le promettant et le bénéficiaire ne semble présenter aucun inconvénient.

Nous avons vu aussi que la mort de l'une des parties à la promesse laissait subsister le droit éventuel créé.

Mais il se peut que l'une de ces parties vienne à être frappée d'incapacité au cours du délai accordé au bénéficiaire, ou bien que l'une des parties laisse des héritiers mineurs; si ce sont les héritiers du promettant, ils sont débiteurs du fait en tant qu'ayants cause; quant à ceux du bénéficiaire, ils ne pourront accepter seuls que s'ils deviennent capables avant l'expiration du délai; mais il est inutile d'insister sur ce cas théorique, l'héritier mineur pourra accepter en se conformant aux règles de la tutelle.

L'incapacité produite par la mise en faillite de l'une des parties est plus intéressante. Nous envisageons le cas où la promesse a été conclue avant la période suspecte. Si l'acheteur éventuel tombe en faillite, le promettant ne peut demander la résiliation de la promesse; d'abord il n'est pas sûr que la masse des créanciers se porte acheteuse, de plus elle ne pourra lui demander la conclusion de la vente que si elle promet le versement intégral du prix prévu dans la promesse; elle n'est, comme le failli, que créancière d'un fait, si elle accepte la vente, le promettant devient débiteur de la masse mais il n'est plus débiteur du failli. Sans invoquer cet argument, la jurisprudence admet et consacre ce système (81). La solution contraire doit prévaloir si le promettant tombe en faillite, mais pour une raison extérieure à

(81) Notamment: D. P. : 1886-1-51, 26 oct. 1885.

la promesse unilatérale qui normalement devrait jouer : n'étant pas transcrit, le contrat de promesse ne peut être opposé à la masse des créanciers du failli; c'est ce que déclare un arrêt de la Chambre des Requêtes du 26 mai 1908: « la seule transcription, antérieurement à l'inscription de cette hypothèque (prise par le Syndic), de la promesse unilatérale de vente sans la transcription de la déclaration d'acceptation de ladite promesse est inopposable à la masse ».

Et tout ceci montre bien que la promesse unilatérale n'est pas seulement une étape dans la formation de la vente, mais qu'elle est distincte du contrat qu'elle prépare.

Reste à envisager les modifications intervenues dans l'immeuble lui-même.

Sans augmenter de plus de la moitié sa valeur, il se peut que le vendeur ait donné une plus-value à son immeuble; il ne peut, dans ce cas, exiger de son co-contractant un prix plus élevé que celui porté au contrat de promesse; tenir compte des améliorations qu'il apporte de son plein gré serait lui donner le droit de revenir indirectement sur sa promesse, le stipulant se trouvant dans ce dilemme : payer un supplément de prix ou encourir la rescision (82). Dans le cas où les améliorations apportées peuvent être retirées sans détérioration, le vendeur pourra les reprendre, si elles sont voluptuaires; il remboursera « les impenses nécessaires », et, à concurrence de la plus-value, les « impenses utiles » (83). En cas de moins-value, survenue depuis la promesse, l'acheteur éventuel ne peut pas exiger une diminution de prix, il est libre de ne pas acheter.

Il a pu arriver aussi que l'immeuble ait disparu; les ris-

(82) D.P. 1922-2-89. Trib. Civ. de Caen, 18 avril 1921.

(83) DEMOGUE. — Traité des Obligations. II. N° 516. Cf. aussi Req. 18 octobre 1927. D.P. 28-1-35. Notes de M. LALOU.

ques sont évidemment pour le promettant. Mais la promesse de vente subsiste--elle? Il ne faut surtout pas confondre cette situation avec celle que nous avons rencontrée en étudiant l'état de la jurisprudence en ce qui concerne la lésion (84) : il s'agissait de la survie de la promesse à la perte de l'immeuble. Etant donné les principes que nous avons posés, il est logique de penser que si l'immeuble disparaît, un élément de la cause du contrat de promesse disparaît ou, du moins, est singulièrement modifiée; la promesse ne devrait plus être valable. Cependant la jurisprudence admet quelquefois la solution contraire, notamment à la Cour de Paris, le 19 mars 1919 (85), et même la Cour de Cassation (86); mais ces décisions semblent dictées par le motif, que l'acheteur éventuel peut avoir intérêt à se procurer ce qui reste de l'immeuble, par exemple l'emplacement. En fait, le propriétaire sera toujours disposé à lui vendre des ruines; de plus, ces décisions, parmi d'autres contraires, n'invoquent pas de motifs juridiques.

Il n'y a plus maintenant qu'à examiner, non pas à proprement parler un changement dans l'immeuble, mais une modification dans le rapport entre la valeur de cet immeuble et le prix fixé dans la promesse; et nous revenons, enfin, à l'étude de la rescision des promesses unilatérales de vente pour lésion du vendeur. Il faut reprendre les solutions jurisprudentielles déjà étudiées et examiner dans quelle mesure elles s'accordent avec ce que nous venons de dire sur la nature de la promesse unilatérale.

(84) Première partie; section IV.

(85) Gaz. Trib. 14-15 juillet 1929.

(86) Civ. 7 février 1928. S. 1928-I-215.

TROISIÈME PARTIE

ESSAI DE CONCILIATION DES SOLUTIONS JURISPRUDENTIELLES AVEC LA CONCEPTION DU CONTRAT DE PROMESSE DE VENTE

L'exposé de la jurisprudence au sujet de la rescision pour lésion des promesses unilatérales de vente d'immeubles nous a amené à étudier longuement la nature de cette catégorie de contrats. Il faut reprendre, maintenant les solutions générales qu'indique cette jurisprudence et les confronter avec ce que nous venons de préciser au sujet de la nature de la promesse unilatérale.

Nous avons vu dans la première partie de cette thèse que la jurisprudence était assez embarrassée pour apprécier ici la lésion du vendeur. La discussion porte sur deux éléments principaux : la nature de la promesse unilatérale d'une part, et nous venons de nous expliquer suffisamment sur ce point pour ne plus avoir à envisager maintenant que le deuxième élément : la nature de la lésion. Mais force sera d'examiner ce deuxième et dernier point en tenant compte de ce qui vient d'être dit du contrat de promesse, considéré comme distinct de la vente qu'il prépare, et de rechercher s'il y a accord entre les deux points. En d'autres termes, il

faut reprendre ce que nous avons dit à la fin de l'exposé de la jurisprudence, il faut rechercher si les deux éléments : promesse unilatérale de vente et rescision pour lésion, sont les éléments d'un dilemme, ou au contraire d'un problème. Là est le nœud de la difficulté qu' a rencontrée la jurisprudence.

Déjà l'étude séparée du contrat de promesse et du contrat de vente, à la fois distincts et liés, fait présumer de la solution ; mais elle n'est pas simple. Sans avoir à en faire l'étude doctrinale, nous avons tout de même à envisager ici sous quel jour se présente la nature de la lésion entre majeurs.

Il nous faut d'abord examiner si les principes de la rescision pour lésion, que pose le Code civil peuvent s'appliquer ici ; ensuite nous examinerons les particularités que présente cette application normale à la vente réalisée.

CHAPITRE PREMIER

CE QU'IL FAUT ENTENDRE PAR RESCISION DE LA PROMESSE UNILATERALE DE VENTE D'IMMEUBLE

D'après ce que nous avons exposé sur la nature de la promesse unilatérale, il est certain que la lésion ne peut y trouver place, qu'elle ne peut provoquer la rescision que d'une vente d'immeuble.

SECTION I

LE CONTRAT DE PROMESSE UNILATERALE DE VENTE NE PEUT ETRE RESCINDE POUR LESION

Le législateur de 1804, ayant posé le principe que la lésion « ne vicie les conventions que dans certains contrats ou à l'égard de certaines personnes », admet dans l'article 1674, que le vendeur d'immeuble, lésé de plus de sept-douzièmes, pourra demander la rescision de la vente. La lésion n'entraîne la rescision que dans ces limites: il faut qu'il s'agisse d'un vendeur, qu'il y ait une lésion importante, et dans un contrat commutatif. De plus, pour apprécier la lésion, « il faut estimer l'immeuble suivant son état et sa valeur au moment de la vente », c'est-à-dire qu'on ne sau-

rait tenir compte des circonstances postérieures à la vente qui peuvent augmenter la valeur de l'immeuble: les experts doivent se reporter au moment de l'échange des consentements pour faire leur estimation. Tels sont les principes.

Il ne faut pas perdre de vue que la lésion n'est admise qu'à titre exceptionnel dans notre Droit, et qu'elle ne saurait être appliquée en dehors des cas prévus expressément par la loi; l'article 1313 du Code civil précise: « Les majeurs ne sont restitués pour cause de lésion que dans les cas et sous les conditions spécialement exprimées dans le présent Code ». On ne saurait enfreindre ce principe répété par les articles 1118 et 1313, comme le fait remarquer M. DEMONTÈS, dans son ouvrage sur la lésion (1). Cet auteur indique de plus, que la lésion n'est pas seulement une protection personnelle, mais une protection sociale, conduisant « à des règles positives qui restreignent très nettement la portée de l'institution ». Le Code n'admet la rescision que dans la vente d'immeuble, qui est un contrat commutatif, c'est-à-dire où « la valeur des prestations est fixée définitivement et dès le jour du contrat, d'une façon ferme, si bien qu'on aperçoive aussitôt les avantages que chacune des parties retire de l'opération et les sacrifices qu'elle accepte en retour » (2). La lésion ne pourra être appréciée et par conséquent donner lieu à rescision que si les prestations réciproques sont précises et permettent une évaluation, partant une comparaison, entre le prix et la valeur réelle de l'immeuble.

Il faut bien remarquer, d'abord, qu'admettre la rescision de la promesse unilatérale conduirait nécessairement à apprécier la lésion lors de la promesse, non pas lors de l'ac-

(1) DEMONTÈS. — De la lésion dans les contrats entre majeurs, p. 97.

(2) JOSSEMAND. — Cours de Droit Civil Positif Français, tome II, n° 30.

ceptation, sinon force serait d'admettre la lésion pour des causes postérieures au contrat, si on l'appréciait lors de l'acceptation seulement.

De plus, la lésion ne pouvant entraîner la rescision que d'un contrat donnant naissance à un droit réel, au transfert de propriété d'un immeuble, il est manifeste que la promesse unilatérale, qui ne paraît bien donner au bénéficiaire qu'un droit éventuel personnel, ne peut être sujette à rescision. C'est une promesse de faire, un engagement pour le vendeur de passer le contrat de vente, dans des conditions déterminées, le jour où le stipulant se portera acquéreur. Du moment que l'on n'admet pas l'assimilation de la promesse unilatérale à une vente en cours de formation, que l'on y voit un contrat distinct, on ne peut parler de lésion. Les articles 1118 et 1674 du Code civil ne sauraient être transgressés, ils sont de droit strict. Et c'est bien la conclusion sur laquelle s'arrête la thèse de M. VINCENT (3). En aucune manière on ne peut parler de la rescision du contrat de promesse pour lésion de plus des sept douzièmes, le prix n'a pas été payé par l'acheteur, le promettant est toujours propriétaire de l'immeuble; on ne sait même pas, avant l'acceptation de l'acquéreur, si ce dernier deviendra jamais propriétaire, il garde sa liberté de ne pas contracter.

Et la jurisprudence s'est fort bien aperçue de l'éventualité du droit du bénéficiaire ; nous l'avons vu (4), elle n'admet pas que l'action en rescision soit intentée avant l'acceptation de l'acheteur. On ne peut concevoir que le vendeur agisse en rescision avant l'acceptation; avant cet événement, en effet, il n'a pas d'intérêt à agir: le transfert de propriété n'a pas eu lieu, il n'y a pas vente. Le simple principe: pas

(3) VINCENT. — Thèse, Lyon, 1926, p. 117.

(4) Première partie, Section IV.

d'intérêt pas d'action, suffirait donc amplement à expliquer qu'on ne puisse agir en rescision qu'après la levée de l'option par le stipulant. Mais il y avait d'ailleurs un autre motif: les questions de savoir à partir de quelle époque on peut agir, et à partir de quand court la prescription de l'action sont liées en quelque sorte; il aurait été un peu paradoxal, quoiqu'en dise M. WAHL (5), de faire apprécier la lésion lors de la promesse, et de déclarer que la prescription de l'action ne courrait que du jour de l'acceptation. Et du fait que l'on admettait, en général, que l'action ne pouvait être intentée qu'après l'acceptation, il y avait un motif d'ordre pratique des plus importants à ne pas dissocier les deux points de départ: il aurait suffi que l'acheteur, si le délai dont il bénéficiait était assez long, attendît deux ans pour se porter acquéreur, il se serait trouvé à l'abri de toute rescision, le vendeur n'ayant entre les mains qu'une action prescrite. La fraude aurait été évidemment trop commode pour le stipulant, il lui aurait suffi de se faire accorder un délai de plus de deux ans pour mettre hors d'atteinte toute spéculation qu'il pouvait réaliser éventuellement.

Ce fait que la jurisprudence place le moment où l'on peut agir, et le point de départ de la prescription de l'action en rescision à ce même moment de l'acceptation, provient de ce que les contrats de promesse et de vente sont distincts en fait. Et ainsi, quoiqu'elle n'ait pas l'air de s'en apercevoir, la jurisprudence se trouve bien amenée à observer, par voie de conséquence, le principe que la lésion ne saurait s'appliquer que dans un contrat de vente. « A raison des termes restrictifs du Code civil, seules les opérations qui constitueront des ventes, pourront être rescindées. Par suite au cas de promesses de vente, transformées en vente ultérieu-

(5) Revue Trimestrielle de Droit Civil. Année 1927, page 573.

rement, au prix indiqué dans la promesse, la lésion sera calculée au moment où la vente devient parfaite, et non au moment où le consentement du vendeur a été donné lors de la promesse » (6). Nous avons vu que les arrêts les plus nombreux, faisant apprécier la lésion lors de l'acceptation, invoquent qu'avant cette date il n'y a pas vente; mais ils ne disent pas que la lésion ne saurait avoir lieu dans la promesse unilatérale, qu'elle ne peut jouer que dans la vente; on ne trouve pas d'exemple, en jurisprudence, de la distinction nette du contrat de promesse et du contrat de vente. De plus, ces arrêts ne répondent pas à l'argument tiré de la nature subjective de la lésion. Mais étant admis, et c'est indiscutable, que la lésion n'est une cause de rescision que dans la vente d'immeuble, il nous faut rechercher si véritablement la lésion a le caractère subjectif qu'on tend à lui prêter de plus en plus aujourd'hui, en déclarant que c'est la conception traditionnelle directement tirée du Code civil. La promesse unilatérale crée une dissociation particulièrement nette entre les consentements des parties à la vente, et tout revient à rechercher si la dissociation de ces deux éléments met obstacle à l'application normale de la rescision, du fait que la lésion, par son prétendu caractère subjectif, ne saurait, d'après certains, être cause de rescision que si on prouve l'abus de situation qui a été commis par l'acquéreur à l'encontre du promettant.

(6) DEMONTÈS. — Loc. cit., p. 106-107.

SECTION II

LA VENTE D'IMMEUBLE EST SEULE RESCINDABLE POUR LÉSION

Si la lésion ne saurait être introduite dans le contrat de promesse, elle joue un rôle, par contre, en ce qui concerne le résultat de ce contrat, lorsqu'il se réalise: elle peut être une cause de rescision de la vente lorsque l'acheteur a levé l'option en acceptant le transfert de propriété. « En somme la rescision pour lésion est possible pour une vente, mais non pour une promesse de vente » (7).

Il nous faut reprendre maintenant les différents points de vue auxquels nous avons examiné les solutions jurisprudentielles au sujet de la lésion. On peut se rendre compte que la jurisprudence n'exprime nulle part son opinion sur la nature de la promesse unilatérale; elle s'est contentée, pendant longtemps, d'y voir une espèce de sollicitation. Récemment, cependant, l'important arrêt du 26 novembre 1935, rendu conformément au rapport de M. le Conseiller PILON (8), en établissant que la promesse unilatérale crée pour le promettant une obligation de faire et ne fait naître pour l'acquéreur éventuel qu'un droit de créance mobilier, indique au moins une tendance de la Cour de Cassation, tendance qui est en harmonie avec le principe de la distinction des deux contrats. Cette distinction est impliquée dans cet arrêt, du fait qu'il attribue à la promesse un effet diffé-

(7) LEDUC. — Thèse précitée, p. 117.

(8) D.P. 1936-1-37.

rent de celui de la vente, et c'est la première fois que la Cour de Cassation indique sa position.

Mais, de ce fait, la jurisprudence ne se met-elle pas en contradiction avec elle-même? Les solutions données pour la recevabilité de l'action en rescision, pour les effets de cette rescision, pour le moment auquel il faut l'apprécier, solutions dont beaucoup sont antérieures à l'année 1935, restent-elles en harmonie avec la notion de promesse de faire? Et d'autre part, la notion de contrat de promesse que nous nous sommes efforcé de préciser, autant que faire se peut, n'entre-t-elle pas, elle aussi, en conflit avec l'ensemble de la jurisprudence que nous avons exposé dans la première partie de cette thèse?

Il semble que du fait de la distinction entre les deux contrats, la théorie de la lésion doive jouer normalement dans la vente, lorsque celle-ci est réalisée. C'est au fond à cette solution toute naturelle que tend à aboutir la jurisprudence lorsqu'elle n'admet la rescision et la prescription de l'action qu'après la levée de l'option par l'acquéreur.

Mais on pourrait objecter que, malgré tout, cette vente est aléatoire: en fait le vendeur se lie les mains pour une période de temps plus ou moins longue, sans être certain de vendre son immeuble. Ce vendeur, dès la promesse, est engagé dans la vente, il ne sait pas à quelle époque celle-ci aura lieu, il fixe un prix qui couvre en partie l'éventualité du non-achat par le stipulant et l'attente, pendant un certain temps, de la levée de l'option. Mais il ne faut pas perdre de vue qu'il ne s'agit plus de la rescision du contrat de promesse, qui donne d'ailleurs plus un droit éventuel qu'un droit aléatoire à l'acquéreur. On pourrait dire que le consentement éventuel de l'acheteur constitue l'aléa dans le contrat de vente en gestation dans la promesse unilatérale. Mais on retrouve encore la distinction entre les deux con-

trats: l'élément éventuel de la cause de la promesse n'est pas inhérente au second contrat; en réalité l'éventualité, qui existe dans la promesse, est extérieure au contrat de vente, surtout lorsqu'il est réalisé, car elle consiste précisément en ceci: ou le contrat de vente se réalisera, ou il ne se réalisera pas. On ne peut donc parler de vente aléatoire puisque l'un des termes de l'aléa serait précisément la non-réalisation de cette vente. On peut dire que du fait que les parties ont fait précéder la vente d'une promesse unilatérale, elles ont, peut-être inconsciemment d'ailleurs, écarté tout aléa du contrat de vente. Ce raisonnement peut paraître un peu sophistique, néanmoins il semble expliquer la réalité. D'ailleurs, nous l'avons vu, la jurisprudence, depuis longtemps ne discute plus la possibilité de la rescision, tout en parlant à tort de la « rescision de la promesse unilatérale » et non de la rescision de la vente.

La jurisprudence, qui admet la possibilité de la rescision ici, paraît donc fort justifiée. Il est vrai, comme le fait remarquer M. WAHL (9), que si la promesse est jointe à un bail, le prix du loyer sera probablement plus élevé, et « la rescision, si elle a lieu, a pour effet de faire perdre au stipulant la somme qu'il a payée comme loyer, en sus du loyer normal, et dont il comptait trouver la compensation dans le prix de vente ». Mais la complexité entre le bail et la promesse est une question de fait, que les juges apprécient souverainement.

La rescision étant possible, mais ne pouvant jouer que contre la vente, c'est nécessairement lorsque l'acquéreur aura levé l'option, lorsque les consentements des deux parties au transfert de la propriété se seront rencontrés, que l'on pourra parler de lésion. Et, quoique parti d'une base

(9) Article précité;

différente ou, tout au moins, ayant précisé tout d'abord que la promesse unilatérale nous semblait être un contrat de promesse distinct de la vente, nous nous retrouvons en plein accord avec la jurisprudence qui fait apprécier la lésion lors de la levée de l'option; c'est-à-dire, en somme, lors de la vente, comme le disent certains arrêts, dont le tort, de par ailleurs, est de ne pas reconnaître le caractère contractuel de la promesse (10). Et il semble que l'arrêt du 26 novembre 1935, voyant dans le premier contrat une promesse de faire, ne fait que corroborer les solutions jurisprudentielles sur la lésion.

La rescision ne pouvant jouer qu'à partir de la levée de l'option, ce n'est donc qu'après cette date qu'elle pourra produire ses effets.

Nous avons vu la jurisprudence admettre que le bail auquel était adjoint une promesse unilatérale survit à la rescision de la vente. Mais ici il y a plutôt une appréciation de la non-complexité entre la promesse et le bail, qu'une distinction entre les deux contrats de promesse et de vente.

Mais, au sujet de la survie de la promesse à la rescision de la vente, la question se pose plus nettement et sans circonstances accessoires, lorsque l'acheteur se refuse à payer le supplément de prix nécessaire pour qu'il devienne régulièrement propriétaire. Si la promesse n'était qu'une pollicitation, une fois rencontrée par le consentement de l'acheteur elle ne pourrait survivre à la rescision; il faudrait une nouvelle manifestation de volonté de la part du pollicitant. La solution semble devoir être différente, s'il s'agit d'un contrat de promesse qui, s'il est unilatéral comme la pollicitation, n'est pas, comme elle, une simple manifestation de la volonté, mais un accord entre deux personnes et qui

(10) Notamment: D.P. 1925-1-28.

porte sur un délai. Si l'option a été levée et la vente rescindée avant l'expiration du délai, le contrat de promesse survit-il si la vente a été annulée ? Nous avons déjà indiqué le peu d'importance pratique de la question ; elle présente un certain intérêt théorique en ce sens qu'elle est une occasion de mettre en lumière la distinction de deux opérations. La jurisprudence qui admet la survie du bail à la rescision de la vente, n'admet pas la survie de la promesse unilatérale. On pourrait admettre qu'étant un contrat distinct, la promesse unilatérale devrait subsister jusqu'à expiration du délai, étant donné la nature que nous lui avons reconnue. Mais on peut dire qu'une fois l'option levée la promesse unilatérale a atteint son but. On ne voit guère de raison juridique pour ou contre la survie de la promesse unilatérale ; pratiquement le bénéficiaire n'a pas grand intérêt à la persistance de son droit éventuel, car il ne peut guère espérer voir baisser la valeur de l'immeuble. Le bon sens semble donner raison à la jurisprudence qui n'admet pas la survie de la promesse.

Reste à reprendre un point des plus importants : la preuve et la constatation de la lésion. Mais c'est à ce sujet que se manifestent les conséquences curieuses de l'application normale de la théorie de la lésion dans les ventes précédées d'une promesse unilatérale ; nous les étudierons dans le chapitre suivant, où nous serons amené à examiner la nature de la lésion.

CHAPITRE II

CONSEQUENCES SPECIFIQUES DE LA RESCISION DE LA VENTE D'IMMEUBLE PRECEDEE D'UNE PROMESSE UNILATERALE

En somme, toute difficulté vient du fait de la dissociation des éléments du consentement à la vente, et de la fixation d'un de ces éléments par un accord qui précède la vente d'un temps plus ou moins long; et en un sens, il est exact de dire que les éléments de la vente sont échelonnés dans le temps, mais en n'oubliant pas que la promesse unilatérale n'est pas un simple élément de la vente.

Le trait caractéristique, le critérium de la promesse unilatérale est bien le délai conventionnel qui accompagne l'engagement du vendeur, et il semble qu'il y ait, non seulement accord, mais aussi corrélation entre la nature de la promesse unilatérale et la rescision de la vente qu'elle prépare.

Il nous faut examiner maintenant l'incidence de cet échelonnement des consentements sur la nature de la lésion; et, enfin, en examiner les conséquences générales en ce qui concerne la rescision de la vente.

SECTION I

CONSEQUENCES SUR LA NATURE DE LA LÉSION

Il est certain que le prix de la vente est fixé dès la promesse et que, si la levée de l'option n'a lieu que quelques années après, c'est bien par le fait des circonstances postérieures à la fixation de ce prix que le vendeur peut se trouver lésé de plus des sept-douzièmes. Seulement on ne peut parler de vendeur, et par conséquent de lésion, qu'à la levée de l'option. Et quoique le dilemme que semblait poser la promesse unilatérale pour sa rescision soit maintenant écarté, puisque l'un de ses éléments, la nature de la promesse, a disparu, il reste le problème suivant : la lésion, ne dépendant pas juridiquement de circonstances postérieures au contrat rescindable, peut découler quelquefois de circonstances postérieures au consentement du vendeur, la lésion s'intercale entre la manifestation de volonté des parties ; et n'y a-t-il pas là, désaccord avec la notion de lésion que pose le Code civil ?

Nous avons tracé rapidement les règles d'application de la lésion dans le Code ; mais il nous reste à rechercher quelle est la conception que se faisait le législateur de 1804 sur la nature de cette lésion. Nous ne saurions mieux faire pour cela, que nous en rapporter à l'ouvrage si clair de M. DEMONTÈS sur ce sujet. Cet auteur montre la conception du « *dolus re ipsa* » des canonistes du Moyen-Age aboutissant à ne voir dans la lésion qu'un vice du consentement, que l'exploitation d'une situation difficile du vendeur, notion qui se modifie et se restreint dès avant la Révolution. Puis

il indique le principe fondamental auquel s'est rattaché le Code civil: l'autonomie de la volonté, qui exclut toute intervention d'une autorité supérieure pour équilibrer le contrat; cependant les raisons d'équité ont fait exceptionnellement une place à la lésion dans ce système, et pour le vendeur d'immeuble une raison sociale, apportée par BONAPARTE, est venue se surajouter.

Mais auparavant, M. DEMONTÈS établit le caractère objectif du vice de lésion: c'est un vice de la convention, non du consentement.

Il est facile de dire que, par respect du principe de la liberté contractuelle, on ne touche à la convention que parce que les consentements ont été viciés; que l'article 1118 se trouve à la section traitant du consentement. Mais alors, pourquoi la lésion n'est-elle appliquée qu'à certains contrats et non à tous ? Il n'y a aucune raison de limiter l'application de ce principe qui cadre avec tout le système du contrat consensuel. Et cet argument a une puissance particulière après l'historique de la notion de lésion que fait M. DEMONTÈS.

En somme, il faut distinguer dans le Code la notion qu'eut le législateur, et l'application qu'il fait de la lésion; peut-être vit-il dans la lésion une sorte de vice du consentement, mais du fait qu'il la présume de façon irréfragable dès qu'il y a disproportion dépassant les sept douzièmes, elle devient indubitablement un vice du contrat par son fonctionnement. De plus, on n'a pas besoin de rechercher ici l'intention du législateur pour éclairer le texte ; ici les textes sont clairs et formels : dès qu'il s'agit d'une vente d'immeuble, et que le vendeur subit une disproportion de plus des sept douzièmes entre la valeur de l'immeuble et le prix qu'on lui paye, la rescision est possible. Lorsque la « promesse unilatérale est acceptée » on est en présence

d'une vente ordinaire. Et nous pouvons conclure qu'« à raison des termes restrictifs du Code civil, seules les opérations qui constitueront une vente pourront être rescindées. Par suite au cas de promesses de vente, transformées en vente ultérieurement au prix indiqué dans la promesse, la lésion sera calculée au moment où la vente devient parfaite » (11). Et même si l'on ne veut voir dans la lésion qu'un vice du consentement, elle peut entraîner la rescision de la vente précédée d'une promesse unilatérale ; il suffit que cette vente réunisse les conditions de la présomption de l'article 1674.

Mais cette étude de la lésion dans les promesses unilatérales de vente montre bien qu'en fait elle ne peut être un vice du consentement, elle ne saurait être qu'un vice du contrat. Probablement, comme le pense M. DEMONTÈS, le législateur s'est inspiré de la théorie objective de DOMAT.

En prenant la notion de lésion vice du consentement dans le sens d'abus de situation de la part de l'acquéreur éventuel, on ne peut véritablement l'appliquer à la vente précédée d'une promesse unilatérale, la présence de cette dernière excluant justement toute idée d'exploitation en ce sens. L'arrêt de la Cour de Caen, du 5 avril 1916, indiquait que l'article 1674 « a pour but de protéger le vendeur contre les conséquences de la contrainte morale que fait présumer la lésion et qui l'a amené à céder son immeuble à vil prix à cause de la nécessité où il se trouvait de se procurer des fonds ». M. WAHL (12) fait remarquer qu'ici cette nécessité ne peut se concevoir puisque le vendeur ne sait pas si le bénéficiaire se portera jamais acquéreur. Cette

(11) DEMONTÈS, p. 107.

(12) Article précité.

notion de lésion vice du consentement ne peut donc trouver de place ici.

Et la jurisprudence a bien suivi le même raisonnement, en particulier dans un arrêt capital de la Chambre des Requêtes en date du 28 décembre 1932 dont nous avons déjà parlé dans notre première partie (13). Cet arrêt fut rendu après un rapport de M. le Conseiller DUMAS sur le point de savoir s'il faut rapporter la preuve d'une contrainte morale chez le vendeur pour obtenir la rescision d'une promesse de vente réalisée. Le rapporteur pense que le Code civil eut une notion subjective de la lésion; mais il déclare aussi : « au-dessus des travaux préparatoires et bien au-dessus des raisonnements les mieux édifiés, il y a les textes qu'il est interdit de déformer sous prétexte d'interprétation, auxquels on ne peut rien ajouter ». Il constate qu'aucun texte n'exige la preuve « des événements auxquels peut avoir succombé la volonté du vendeur »; le Code n'exige que la preuve de la « lésion », c'est-à-dire, le terme est clair, de la disproportion entre la valeur et le prix. Et l'arrêt décide : « Que la lésion légalement constatée est par elle-même et à elle seule une cause de rescision indépendamment des circonstances qui ont pu l'accompagner ou lui donner naissance ». C'est consacrer on ne peut plus clairement le principe de la lésion vice du contrat.

On ne peut donc dire que la lésion n'est que l'erreur d'appréciation du vendeur, qu'elle n'est qu'un vice de son consentement, qu'elle est l'exploitation d'un besoin; en fait elle peut quelquefois avoir de pareilles causes, mais ce ne sont pas les seules. La notion de lésion est donc, en un certain sens, très large quant à sa source, dans l'application qu'en fait le Code civil.

(13) D.P. 1933-1-87.

Ainsi se précise le caractère objectif de la lésion, qui est indépendante des consentements des parties et ne s'attache qu'au contrat. Là se trouve le principal intérêt de l'étude de la lésion dans les promesses unilatérales de vente d'immeubles, étude qui permet d'envisager la nature de la lésion d'un point de vue très caractéristique.

SECTION II

CONSEQUENCES GENERALES DE LA RESCISION DE LA VENTE

Dans la promesse unilatérale de vente le promettant s'engage à vendre quelles que soient les circonstances, il donne sa parole d'honneur, il ne peut pas la retirer; mais, si les circonstances lui sont par trop défavorables, le correctif de la rescision intervient pour le délier en considération de la spéculation illicite que réaliserait l'acquéreur à ses dépens.

Sans doute, la lésion ne provient pas de faits postérieurs au contrat rescindé, comme ce serait le cas s'il s'agissait de la rescision du contrat de promesse; néanmoins, elle provient de circonstances normales qui s'intercalent entre les deux consentements, le contrat de vente n'existant pas encore lorsque ces circonstances se produisent.

La rescision apparaît donc ici dans son jour ordinaire, c'est une mesure d'équité qui justifie l'intervention du juge dans le contrat. Les parties, du fait qu'elles ont fait précéder la vente d'un contrat de promesse, ont entendu stabiliser les éléments de la future vente, et mettre hors de cause toute variation postérieure de ces éléments.

Mais cette convention préliminaire ne saurait écarter par

avance la rescision que le Code déclare d'ordre public : la jurisprudence, avec logique, pense que le promettant ne saurait par avance renoncer à la rescision, pour le cas où il viendrait à être lésé. L'arrêt du 19 avril 1926 de la Chambre Civile (14) dit à juste raison que l'on ne peut supposer que « l'intention des parties avait été de maintenir le prix d'une manière invariable sans qu'il y ait lieu de tenir compte des événements ultérieurs ». Les parties écartent par avance les circonstances postérieures au contrat de promesse, mais dans les limites de la lésion, qui est d'ordre public. C'est par suite d'une confusion sur la nature de la promesse que M. WAHL déclare que la renonciation à la lésion peut être valable dans la promesse, car, pour lui, elle serait postérieure et non antérieure au consentement du vendeur (15). En fait elle serait antérieure au contrat de vente et ce n'est que dans ce contrat réalisé que l'on peut parler de lésion, partant de rescision.

On écarte dans la promesse unilatérale l'effet de certains éléments qui peuvent éventuellement se produire ; mais seulement dans les limites de la lésion. Et du fait que la rescision intervient à partir d'une certaine limite, la Cour de Cassation, en rescindant ces sortes de ventes, en arrive, chose curieuse, à faire jouer dans une certaine mesure ce qu'on appelle la clause-or, qu'elle se refuse par ailleurs à reconnaître comme valable dans les contrats. La clause « payable en or » consiste en ce que les parties au contrat de vente décident de payer le prix en monnaie représentant un poids d'or déterminé. Ainsi, on assurerait au vendeur un prix absolument fixe, indépendant de toute variation de valeur-or de la monnaie ; en cas de dévaluation interve-

(14) S. 1926-1-128.

(15) Article précité, p. 585.

nue entre l'accord et le paiement du prix, le vendeur toucherait un plus grand nombre de billets de banque qu'en cas de paiement immédiat; l'inverse se produirait en cas de déflation. Mais, depuis l'établissement en France du cours forcé par la loi du 5 août 1914, la Cour de Cassation a constamment déclaré nulle cette clause dans les contrats (16). Lorsque la rescision d'une vente précédée d'une promesse unilatérale a lieu, le résultat est semblable à celui qui consisterait à imposer à l'acheteur une clause-or à partir d'une certaine disproportion, car du fait du délai, la lésion pourra provenir ici d'une dévaluation monétaire en dehors de toute autre cause de changement de valeur de l'immeuble. Mais ce n'est pas à dire que le résultat soit identique à celui de la clause-or : il y a surtout ici une mesure d'équité, beaucoup plus souple, qui joue avec bien moins de raideur puisqu'elle tolère une spéculation des six-douzièmes au profit de l'acheteur. Néanmoins, les résultats sont semblables.

Cette mesure, qui prémunit le promettant, dans une certaine limite, contre une baisse éventuelle du franc, manifesterait, pour M. WAHL (17), une différence injuste entre le vendeur d'immeuble, et le vendeur de meubles qui n'a pas le bénéfice de la rescision. Mais ceci est conforme au principe impliqué dans le Code civil : « Res mobilis res vilis ». Et c'est là un reproche que l'on peut faire pour toutes les ventes.

M. WAHL fait observer, de plus, qu'il n'y a qu'apparence d'équilibre entre, d'une part, la rescision au profit du vendeur en cas de baisse de valeur de la monnaie, et, d'autre

(16) Notamment : Cour de Paris, 22 février 1924, *Gaz. Trib.* 1924-2-24.

(17) Article précité, p. 580.

part, la possibilité pour le bénéficiaire de ne pas se porter acquéreur en cas de baisse de valeur, surtout au cas où la promesse accompagne un bail ; dans ce cas, en effet, il y a une augmentation du loyer consentie par le preneur du fait de la promesse. D'après M. WAHL, souvent, en fait, la promesse a pour corollaire une somme versée d'avance au promettant. Et si le stipulant ne peut se porter acquéreur par suite d'une déflation ou d'une baisse de valeur de l'immeuble, il paye au vendeur la diminution de valeur du fait qu'il y a payé un loyer plus élevé, ou a versé d'avance une somme d'argent qu'il ne peut répéter. Mais il semble que la raison de ces conséquences soit dans l'organisation de la lésion qui ne peut jouer au profit de l'acquéreur. De plus cet acquéreur sait à quoi il s'expose, et le risque de diminution de valeur semble être compensé par l'éventualité d'une spéculation licite à son profit dans les limites de la lésion.

Enfin, M. WAHL fait un reproche d'illogisme à la jurisprudence, qui déduit dans l'estimation de l'immeuble la plus-value que lui a donné l'acheteur dans l'intervalle des consentements : il y a contradiction à faire, d'une part, « l'estimation au jour de la vente alors même que la vente a été précédée d'une promesse de vente », et, d'autre part, à déduire la plus-value postérieure à la promesse. Il indique que l'action « de in rem verso » ne saurait expliquer cette solution, son champ d'application étant extra-contratuel. Mais il reconnaît que la solution jurisprudentielle, quoique attentatoire au droit commun, est la seule équitable. Là serait le seul point sur lequel une difficulté insoluble se poserait au sujet de la promesse unilatérale de vente. Ce qui choque M. WAHL, c'est que les améliorations antérieures à la promesse unilatérale font normalement partie de l'immeuble, alors que les améliorations survenues entre la promesse et sa réalisation ne sont pas comptées. Il ne

voit pas la raison de cette distinction. Mais c'est peut-être parce que, pour lui, « la promesse ne produit pas d'effet ». En la considérant, au contraire, comme un contrat distinct (et M. WAHL ne part certainement pas de cette base), on peut présumer que les parties veulent fixer les éléments de la future vente; c'est bien leur intention profonde qui correspond à cette attitude prolongée que le promettant s'engage à garder un certain temps, et le contrat de promesse paraît bien le seul moyen adéquat à ce résultat. Du fait qu'il y a un contrat de promesse qui produit justement un effet: faire et ne pas faire, la jurisprudence, en ne tenant pas compte de la plus-value donnée à l'immeuble par le stipulant, ne fait, en somme, qu'interpréter la volonté des parties qui ont conventionnellement écarté cette éventualité. Il semble bien qu'il s'agisse non d'expliquer strictement la loi, comme le prétend M. WAHL, mais d'interpréter le contrat de promesse, qui est la loi des parties.

Notons pour terminer, que, du fait que la lésion ne s'appréciera que lors de la vente réalisée, le bénéficiaire voyant augmenter la valeur de l'immeuble aura intérêt à se porter au plus tôt acquéreur, s'il ne veut pas s'exposer à l'action en rescision du vendeur; et alors le délai que celui-ci lui a accordé se rétrécit d'autant plus que la valeur des immeubles augmente rapidement. Si le bénéficiaire de la promesse n'a pas tenté seulement une spéculation, le promettant vendra à un prix voisin de la valeur réelle de son immeuble.

CONCLUSION

Parti de l'étude de la rescision pour lésion des promesses unilatérales de vente d'immeubles dans la jurisprudence, nous avons été amené à examiner longuement la nature de ces promesses unilatérales. Au simple examen de la jurisprudence, sauf peut-être de la plus récente, il semble que parler de rescision dans les promesses unilatérales, c'est poser un dilemme ; on paraît être pris entre deux solutions mal équilibrées.

Ou bien on apprécie la lésion du vendeur lors de la promesse, et l'on se conforme en cela à la notion subjective de lésion qui est impliquée, dit-on, dans le Code civil : le vice du consentement ne pouvant avoir lieu que lorsque ce consentement est donné, il faut apprécier la lésion lors de la promesse du vendeur. Et, partant de là, on en vient tout naturellement à exiger la preuve, non seulement de l'existence du déséquilibre du contrat, mais des motifs, des causes de ce déséquilibre. Mais alors il faut bien admettre que la vente n'a pas encore eu lieu au moment de la promesse ; d'où les confusions avec les promesses synallagmatiques de vendre, avec la sollicitation ordinaire, avec la vente sous conditions suspensive, et la dissociation entre le moment où on apprécie la lésion et le point de départ de la prescription de l'action en rescision. Ce système implique donc une notion bien confuse de la nature de la promesse unilaté-

rale et aboutit nécessairement à des contradictions inextricables.

Ou bien on apprécie la lésion lors de l'acceptation de l'acquéreur, et c'est la solution à laquelle la jurisprudence semble s'être arrêtée.

Mais, avant toute recherche sur la nature de la promesse unilatérale de vente, on prétend qu'en appréciant la lésion lors de la réalisation de la vente, la jurisprudence tient compte des circonstances postérieures à l'engagement du vendeur qui sont venues modifier la valeur de l'immeuble et ont amené une disproportion de plus des sept douzièmes entre cette valeur et le prix fixé dans la promesse.

Certains admettent que le Code civil considère la lésion comme un vice objectif du contrat; mais partant d'une notion vague ou erronée de la nature de la promesse unilatérale, ils pensent, toutefois, que la jurisprudence, par l'application qu'elle en fait ici, dépasse la notion de lésion objective du Code en tenant compte de faits postérieurs au contrat pour éviter une exploitation du vendeur et une spéculation trop avantageuse pour l'acheteur.

D'autres pensent que la promesse unilatérale de vente est un avant-contrat, une étape dans la formation de la vente, et que la lésion ne saurait être constatée qu'après l'acceptation de l'acheteur.

Mais partant de ces diverses positions un bon nombre d'auteurs (18) pensent que la jurisprudence consacre la théorie de l'imprévision, ou, tout au moins, qu'elle commence à admettre cette théorie équitable, puisqu'elle prononce la rescision sur la simple preuve de la disproportion de plus des sept douzièmes même provenant de circonstances postérieures à l'engagement du vendeur.

(18 Notamment: CHEVALLIER. Thèse Rennes, 1925, p. 67; VINCENT, op. cit.

Nous pensons, au contraire, que si le législateur de 1804 a eu une notion subjective de la lésion, il n'en a fait qu'un vice du contrat, qui se présume dès qu'une certaine disproportion se manifeste entre la valeur de l'immeuble et le prix ; c'est une présomption d'ordre public qui exclut toute autre recherche du motif de cette lésion, sinon on déformerait singulièrement les principes posés par le Code en matière de rescision des ventes d'immeubles, en prétendant respecter l'esprit de la loi. On n'a pas à rechercher l'intention du législateur lorsque le texte est clair et formel ; tant pis si le législateur n'exprime pas toute sa pensée. La solution consistant à apprécier la lésion du vendeur lors de la promesse a pour unique base une conception erronée de la lésion, qui conduit aux excès auxquels a mis un terme l'arrêt de la Chambre des Requêtes du 28 décembre 1932.

Et il se trouve qu'en appréciant la lésion lors de la réalisation de la promesse unilatérale, la jurisprudence ne fait qu'une application tout à fait normale de la lésion à un contrat de vente d'immeuble. Il est donc inexact de dire qu'il y a rescision de la promesse unilatérale.

Sans le vouloir, peut-être, la majorité de la jurisprudence se comporte comme si elle avait pris pour base la distinction du contrat de promesse unilatérale et du contrat de vente : l'arrêt de la Chambre des Requêtes en date du 26 novembre 1935, ne voyant dans la promesse unilatérale qu'une obligation de faire, consacre implicitement la distinction. D'ailleurs si l'on n'admet pas cette séparation des deux contrats, force est de ne voir dans la promesse unilatérale qu'une pollicitation, et plus n'est besoin d'en faire une étude séparée. Or, il est certain que les parties au contrat de promesse ne se contentent pas de créer une pollicitation ordinaire, elles n'auraient d'ailleurs pas besoin pour cela d'un contrat.

Ce n'est que lorsque l'option sera levée, lorsque la vente sera réalisée, que le vendeur pourra invoquer la lésion. Et en adoptant cette solution, à laquelle la jurisprudence semble bien s'être rattachée définitivement, il faut l'espérer, on n'ouvre nullement la porte à la théorie de l'imprévision. Il ne s'agit plus de rescinder l'engagement du vendeur pour des causes postérieures au contrat. Il y a rescision pour lésion et non pas rescision pour imprévision ou pour un changement imprévisible des circonstances ; on ne prétend pas que la clause « *rebus sic stantibus* » est sous-entendue dans le contrat. Il n'y a ici que la manifestation particulièrement nette de la nature de la lésion dans notre Code civil.

Le véritable problème n'est pas tant dans l'application de la lésion que dans la nature de la promesse unilatérale, et c'est pourquoi nous avons cru devoir consacrer un long développement à l'étude de cette nature.

Ainsi ce n'est pas seulement parce que la jurisprudence a été effrayée, surtout après la guerre, par les conséquences des variations monétaires sur les ventes précédées de promesses unilatérales, qu'elle a fait intervenir la lésion.

Même si cette circonstance l'a poussée à apprécier la lésion lors de l'acceptation de la promesse, il n'en demeure pas moins que c'est la seule solution logique que l'on puisse adopter.

Au terme de cette courte relation de quelques recherches sur l'application de la lésion aux promesses unilatérales, l'étude de la nature de la promesse unilatérale de vente, d'une part, et, d'autre part de la notion de lésion et de son application dans notre Code, montrent qu'on ne peut rescinder une promesse unilatérale de vente d'immeubles qui n'est qu'une promesse de faire. Par contre la rescision de la vente, cause de l'obligation du promettant, n'est qu'une

application normale de la lésion du Code civil et la solution jurisprudentielle appréciant la lésion du vendeur lors de l'acceptation de l'acheteur est en parfait accord avec la nature de la lésion et de la promesse unilatérale de vente, de telle sorte qu'aucune fissure ne laisse pénétrer, si peu que ce soit, la théorie de l'imprévision.

BIBLIOGRAPHIE

OUVRAGES GENERAUX

- AUBRY et RAU. — Cours de Droit civil français d'après la méthode de ZACHARIAE, Paris, 1935.
- BAUDRY-LACANTINERIE. — Traité théorique et pratique de Droit civil. Paris, Larose, 1896. Tome X, « De la vente et de l'échange », par SAIGNAT.
- BEUDANT (Charles). — Cours de Droit civil français. 2^e édition publiée par Robert BEUDANT et Paul LEREBOURS-PIGEONNIÈRE. Paris, Rousseau, 1934.
- COLIN (Ambroise) et CAPITANT. — Cours élémentaire de Droit civil français; 8^e édition avec le concours de M. JULLIOT DE LA MORANDIÈRE, Dalloz, 1934-1936.
- COLMET DE SANTERRE. — Manuel élémentaire de Droit civil. Paris, 1907-1909, 6^e édition.
- DEMOGUE (René). — Traité des obligations en général. Paris, Rousseau, 1923.
- DUVERGIER. — De la vente. Paris, 1835, tome I.
- FENET. — Recueil complet des travaux préparatoires du Code civil. Paris, Vidocq, 1836.
- GÉNY (François). — Méthode d'interprétation et sources du droit privé positif. Essai critique. 2^e édition, Paris, Pichon, 1919.
- HUC (Théophile). — Commentaire théorique et pratique du Code civil. Paris, Cotillon, 1892.
- JOSSERAND (Louis). — Cours de droit positif français. 2^e édition, Sirey, 1932-1936.
- LAURENT (F.). — Principes de Droit civil français, 3^e édition.
- MERLIN. — Répertoire universel et raisonné de jurisprudence 4^e édition, Paris, 1812-1825.
- PLANIOL (Marcel). — Traité élémentaire de Droit civil. 11^e édition avec la collaboration de G. RIPERT, Paris, Pichon, 1932-1935.
- PLANIOL (M.) et RIPERT (G.). — Traité pratique de droit civil français. Paris, Librairie générale de droit et de jurisprudence, 1925.
- POTHIER. — Œuvres. Nouvelle édition, Paris, Beaucé, 1817-20.

- SALEILLES (R.). — Essai d'une théorie générale de l'obligation, d'après le projet de Code civil allemand. Paris, Pichon 1890.
- TOULLIER. — Le Droit civil français suivant l'ordre du Code. Paris, Renouard, 1835-1843.

THESES ET OUVRAGES SPECIAUX

- BLOND (Marcel). — Le fondement de la lésion. Thèse Lille, 1935.
- BOULARD (Henri). — La promesse unilatérale de vente et sa réalisation dans la pratique. Thèse Caen, 1927.
- CHEVALIER (Yves). — Etude de la jurisprudence annulant les promesses de vente d'immeubles pour lésion postérieure à la promesse et de ses répercussions possibles. Thèse Rennes, 1923.
- DEFAYE (Robert). — La promesse unilatérale de vente. Thèse Paris, 1908.
- DEMONTÈS (Emile). — De la lésion dans les contrats entre majeurs. Paris, 1924.
- DESCHAMPS (Jacques). — De la promesse de contrat. Thèse Paris, 1914.
- DIJOL (Marcel). — La nullité des contrats lésionnaires. Thèse Montpellier, 1919.
- FOISSIN (Paul). — De la promesse de vente. Thèse Toulouse, 1924.
- GODIN DE LAGRANGE (Emérencienne de). — L'intervention du juge dans le contrat. Thèse Montpellier, 1935.
- HOUDAIN (René d'). — De la promesse unilatérale de vente immobilière. Thèse Paris 1898.
- HUGUENEY (Pierre). — Responsabilité du tiers complice de la violation d'une obligation contractuelle. Thèse Dijon, 1910.
- JAMES (Emile). — La clause « payable en or » et le cours forcé. Thèse Paris, 1924.
- LEDUC (Etienne). — Des avant-contrats. Thèse Paris, 1909.
- LEVRIER (Robert). — Contribution à l'étude des promesses de vente. Thèse Bordeaux, 1921.
- LAUVEAU (André). — Théorie de l'imprévision en droit civil et en droit administratif. Thèse Rennes, 1920.
- MAGNAN DE BORNIER (S.). — Essai sur la théorie de l'imprévision. Thèse Montpellier, 1924.
- MEURISSE (Pierre). — La promesse unilatérale de vente et la rescision pour cause de lésion. Thèse Paris, 1925.
- SABATIER (Pierre). — La promesse de contrat dans le droit du patrimoine. Thèse Montpellier, 1936.

- THIRION (Georges). — Le bail avec promesse de vente. Thèse Paris, 1930.
- VINCENT (François). — De l'idée de lésion dans les promesses de vente. Thèse Lyon, 1926.
- VOIRIN (Pierre). — De l'imprévision dans les rapports de droit privé. Thèse Nancy, 1922.
- WORMS (René). — De la volonté unilatérale considérée comme source d'obligation. Thèse Paris, 1891.

ARTICLES

- DEMOGUE. — *Revue trimestrielle de droit civil*. De la nature et des effets du droit éventuel. Années 1905, p. 723 et 1906, p. 231.
- Rapport sur la proposition GUIBAL-DUPIN sur la lésion. *Bulletin de la Société d'Etudes Législatives*. Année 1922, 1^{re} partie.
- WAHL. — *Revue trimestrielle de Droit civil*. Année 1927. La lésion dans les promesses unilatérales de vente.

NOTES DE JURISPRUDENCE

- DUMAS. — Rapport. D.P. 1933-1-87.
- JAPIOT. — Note S. 1920-2-113.
- PILON. — Rapport, arrêt du 26 novembre 1936 au D.P. 1936-1-37.
- LALOU. — Notes sous D.P. 1926-2-85 et D.P. 1928-2-113.
- VALÉRY. — Note au D.P. 1913-2-1.
-

Vu:

Montpellier, le 7 mai 1938,

Le Président de la Thèse,

E. BECQUÉ.

Vu:

Montpellier, le 9 mai 1938,

Le Doyen,

G. MORIN.

Vu et permis d'imprimer :

Montpellier, le 9 mai 1938,

Le Recteur,

PARISELLE

